سرمایه‌داری خوب
بد
سرمایه‌داری

و اقتصاد رشد و کارآفرینی

نوشته: ویلیام جی. بامول، رابرت ای. لیتان، کارل جی. شرام

مترجمان: دکتر مجتبی خالصی، علی حبیبی

سرمایه‌داری خوب، سرمایه‌داری بد،
و
اقتصاد رشد و کارآفرینی

نوشته:
ویلیام جی. بامول
رابرت ای. لیتان
کارل جی. شرام

مترجمان:
دکتر مجتبی خالصی ـ علی حبیبی

دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی
تهران ـ پاییز ۱۳۸۹

فهرستنویسی پیش از انتشار

سرشناسه: بامول، ویلیام جی.، ۱۹۲۲ – م.

عنوان و نام پدیدآور: سرمایه‌داری خوب، سرمایه‌داری بد، و اقتصاد رشد و کارآفرینی / نوشته ویلیام جی. بامول، رابرت ای. لیتان، کارل جی. شرام؛ مترجمان مجتبی خالصی، علی حبیبی؛ [به سفارش] دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی.

مشخصات نشر: تهران: وزارت امور خارجه، مرکز چاپ و انتشارات، ۱۳۸۸.

مشخصات ظاهری: ٤٧٤ ص.

شابک: 978-964-361-532-1

بها: ۷۲۰۰۰ ریال

وضعیت فهرستنویسی: فیپا.

موضوع: سرمایه‌داری

موضوع: کارآفرینی.

شناسه افزوده: لیتان، رابرت ای.، ۱۹۵۰ – م. شرام، کارل جی.

شناسه افزوده: حبیبی، علی، ۱۳٤٤ – ، مترجم. خالصی، مجتبی، ۱۳٤۲ – مترجم.

شناسه افزوده: ایران. وزارت امور خارجه. دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی.

شناسه افزوده: ایران. وزارت امور خارجه. مرکز چاپ و انتشارات.

رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۸ ٤ س ۲ ب / ۵۰۱ HB

رده‌بندی دیویی: ۳۳۰/۱۲۲

شماره کتابشناسی ملی: ۱۹۳۱۸۹۳

سرمایه‌داری خوب، سرمایه‌داری بد، و اقتصاد رشد و کارآفرینی

نوشته: ویلیام جی. بامول، رابرت ای. لیتان، کارل جی. شرام

مترجمان: دکتر مجتبی خالصی و علی حبیبی

چاپ اول: پاییز ۱۳۸۸، چاپ دوم: پاییز ۱۳۸۹

تعداد: ۱۰۰۰ جلد

طرح روی جلد: فاطمه حاجی محمدخان زنجانی

صفحه‌آرایی، طراحی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی:

مرکز چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه

دفتر مرکزی: مینی سیتی، میدان شهید محلاتی، خیابان نخل، خیابان وزارت امور خارجه

تلفن: ۵-۲۲٤۷۲۷۳۲، دورنگار: ۲۲٤۷۲۷۳٦

فروشگاه مرکزی: میدان انقلاب، اول کارگر شمالی، پاساژ البرز، شماره ۱۱، تلفن: ۹-٦٦٤۲۹۰۲۸

فروشگاه شماره ۲: خیابان شهید باهنر، خیابان شهید آقایی

صندوق پستی ۱۹۳۹۵/٤۷٤٦، تلفن: ۲۲۸۰۲٦٦۲

فروشگاه شماره ۳: انتهای خیابان شهید باهنر، میدان شهید باهنر، تلفن: ۷۱-۲۲۲۹۲۲۷۰

فروشگاه اینترنتی: www.mofa.ir

فهرست مطالب

پیشگفتار مترجمان

شرایط اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی امروز جهان، به‌گونه‌ای است که حل مشکلات و تنگناهای موجود، الگوها و راه حل‌های جدید و متفاوتی را می‌طلبد. دنیای در حال تحول امروز، موفقیت را از آن جوامعی می‌داند که با ایجاد بسترهای لازم، منابع جامعه را به طور کارآمد با سرمایه‌گذاری مولد به سوی ایجاد ارزش افزوده و تسریع رشد و پیشرفت اقتصادی، و افزایش ثروت جامعه، مدیریت و هدایت نمایند. دنیای در حال تحول امروز، کامیابی را از آن جوامع و سازمان‌هایی می‌داند که بین منابع کمیاب، قابلیت‌های مدیریتی و منابع انسانی خود، رابطه‌ای منطقی و معنی‌دار برقرار سازند. به‌عبارت دیگر، جامعه و سازمانی می‌تواند در مسیر توسعه، حرکت روبه‌جلو و پرشتابی داشته باشد که با ایجاد بسترهای لازم منابع انسانی خود را به دانش و مهارت کارآفرینی مولد تجهیز کند تا آنها با استفاده از این توانمندی ارزشمند، سایر منابع جامعه و سازمان را به سوی ایجاد ارزش و حصول رشد و توسعه، مدیریت و هدایت کنند.

نظام دو قطبی جهان پس از سال ۱۹۹۰ با فروپاشی اتحاد شوروی فرو ریخت و در سالهای اولیه پس از فروپاشی رسمی اتحاد شوروی، جهان شاهد تغییرات نقشه خود و در واقع پاک کردن آثار نظام دو قطبی بود به گونه‌ای که به استثنای شبه جزیره کره و کوبا تقریباً تمامی بقایای نظام دو قطبی بویژه نظام اقتصادی مبتنی بر کمونیسم و برنامه‌ریزی متمرکز حاکم بر آنها از صحنه جهانی حذف گردید و کشورهای کمونیستی جهان به سوی نظام سرمایه‌داری سوق پیدا کردند. پرسش مهمی که در اینجا مطرح می‌شود این است که آیا می‌توان گفت تمام نظام‌های اقتصادی سرمایه داری درجهان و در دوره‌های زمانی مختلف، دارای ویژگی‌ها و عملکردهای یکسانی هستند؟ نویسندگان کتاب پیش رو با اعتقاد به اینکه نظام سرمایه‌داری در سطح جهان شکل یکسانی نداشته و به رغم برخورداری از بنیان‌های مشابهی چون مالکیت خصوصی عوامل تولید، دارای ویژگی‌های متفاوتی است. به همین دلیل، آنها چهار شکل مختلف از نظام سرمایه‌داری را از هم تفکیک کرده و بر اساس ویژگی‌هایی که برای هر یک قائل می‌شوند به ارزیابی

عملکرد اقتصادی کشورهایی که نظام سرمایه‌داری در آنها حاکم است می‌پردازند. نویسندگان کتاب در تفکیک اشکال مختلف نظام سرمایه داری به سرمایه داری اقلیت سالار، سرمایه‌داری با راهبری دولت، سرمایه داری بنگاه بزرگ، و سرمایه داری کارآفرین محور اشاره کرده و معتقدند که نوع خوب سرمایه‌داری را باید تقویت کرد و از نوع بد آن باید جلوگیری نمود. در تشخیص نوع خوب سرمایه داری نیز آنها ترکیب سرمایه داری کارآفرین محور و سرمایه داری بنگاه بزرگ را به عنوان شکل مطلوب سرمایه داری معرفی می‌کنند. دلیل اصلی این انتخاب نیز ضرورت تبدیل ایده‌ها و دستاوردهای پژوهشی بنیادی کارآفرینان به کالاها و خدمات بازارپسند و تولید انبوه آن به منظور استفاده از صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس و کاهش هزینه‌های تولید است. از نظر نویسندگان کتاب دلیل برتری اقتصادی ایالات متحده آمریکا نسبت به دو ضلع دیگر جهان سرمایه داری، یعنی اروپا و ژاپن، وجود شرایط مناسب برای رشد و شکوفایی کارآفرینان و وجود بنگاه‌های بزرگی است که ضمن کمک به تحقق اصل بازدهی به مقیاس، امکان تجاری سازی نتایج کار آنها را فراهم می‌آورند. توسعه فضای کسب‌وکار، فراهم آوردن شرایط مناسب ایجاد بنگاه‌های مولد، سیاست‌های مالیاتی مشوق کارآفرینی، سیاست‌های اقتصادی و تجاری مناسب، افزایش تحقیق و توسعه، حمایت از حقوق مالکیت معنوی، و وجود قوانین و مقررات ضد انحصار از جمله ویژگی‌هایی است که برتری مورد اشاره را موجب شده است.

نگارش کتاب اصلی به زبانی شیوا و ساده صورت گرفته و در آن بر اهمیت کارآفرینی نوآور و خلاق برای پیشرفت و موفقیت اقتصادی تأکید شده است. اگر چه روی سخن اصلی کتاب، مردم ایالات متحده آمریکا است و با هدف آگاه کردن آنها نسبت به آینده اقتصادی کشورشان به رشته تحریر درآمده است، لیکن مباحث و توصیه‌های سیاستی مطرح شده در آن، که براساس تجربه رشد و توسعه ایالات متحده آمریکا و تعداد زیادی از کشورهای اروپایی و آسیایی ارائه شده است، جنبه عمومی داشته و می‌تواند مورد استفاده تمام کشورها، بویژه کشورهای در حال توسعه، قرار گیرد.

در ایران نیز ساختار جمعیتی جوان کشور و ضرورت افزایش سرمایه‌گذاری به منظور ایجاد فرصت‌های شغلی، و همچنین نوسان قیمت مهمترین منبع مؤثر در رشد اقتصادی کشور یعنی نفت، از جمله عواملی هستند که موجب شده است تا سیاستگذاران و تصمیم‌گیرندگان کلان کشور، به منابع درآمدی دیگری به جز نفت

بپردازند و آن منبع می‌تواند بهره‌برداری از ابتکار، خلاقیت و نوآوری منابع انسانی جامعه باشد. چرخ‌های رشد و پیشرفت اقتصادی، از طریق ابتکار، خلاقیت و نوآوری به عنوان ابزارهای کارآفرینی و با توسعه سرمایه‌گذاری کارآفرینان، به حرکت در می‌آید. بدیهی است که درک عوامل موجد کارآفرینی و آثار حاصل از تحقق آن، می‌تواند در بسترسازی برای فرهنگ حامی کارآفرینی بسیار مؤثر واقع شود. سند چشم‌انداز بیست‌ساله جمهوری اسلامی ایران، برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور و سیاست‌های کلی برنامه پنجم توسعه، هریک به نحوی بر ضرورت توسعه کارآفرینی برای توسعه و تعالی کشور تاکید دارند و چارچوب نهادی لازم برای توسعه کارآفرینی در کشور را فراهم نموده‌اند. در همین راستا، برای تحقق اهداف مندرج در اسناد مزبور اقدامات عملی مؤثری از جمله ایجاد مراکز کارآفرینی، پارکهای علم و فن‌آوری و تأسیس دانشکده کارآفرینی در دانشگاه تهران انجام شده است.

کتابی که پیش روی خوانندگان گرامی قرار دارد به تبیین چگونگی تحقق یک اقتصاد کارآفرین موفق بر اساس مبانی نظری و تجربیات تاریخی کشورهای مختلف جهان می‌پردازد و ترجمه آن تلاشی است کوچک در راستای تحقق اهداف توسعه کارآفرینی در کشور. این کتاب توسط ویلیام جی. بامول، رابرت ای. لیتان، و کارل جی. شِرام به زبان انگلیسی به رشته تحریر درآمده است و توسط انتشارات دانشگاه ییل[1] در سال ۲۰۰۷ به چاپ رسیده است. یکی از نویسندگان کتاب، یعنی ویلیام بامول، برای کسانی که دانش آموخته رشته اقتصاد هستند فردی کاملاً شناخته شده و صاحبنظر است. وی نظریات معروفی در زمینه‌های اقتصاد صنعتی، کارآفرینی و اقتصاد پول و بانکداری دارد. نظریات مطرح شده وی در مقالات مختلف مورد استناد قرار گرفته و در متون درسی نیز درج شده و در دوره‌های کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکتری در دانشگاه‌های معتبر جهان تدریس می‌شود.

در ترجمه این کتاب سعی شده است تا متن با استفاده از معادل‌های مناسب و رایج به زبان فارسی بازگردانده شود، در عین حال با توجه به هدف اصلی کتاب، حسب ضرورت، توضیحاتی به صورت پاورقی به منظور افزایش سودمندی کتاب اضافه شده است. کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، شرکت‌ها، بنگاه‌های اقتصادی، صاحب‌نظران،

---

[1]- Yale University Press

سیاست‌گذاران، دانشجویان، برنامه‌ریزان اقتصادی، مدیران، تصمیم‌گیران، پژوهش‌گران، مسئولان تحقق اهداف چشم‌انداز بیست‌ساله و برنامه‌های توسعه کشور، می‌توانند با بهره‌گیری از تجربیات عملی کشورهای مختلف، روش‌های علمی و راهکارهای مطرح شده از سوی نویسندگان کتاب، به استقراریک اقتصاد کارآفرین موفق به منظور تسریع و پایداری رشد و توسعه اقتصادی کشور کمک نمایند. گفتنی است، کتاب‌هایی که در زمینه کارآفرینی و نقش آن در رشد و توسعه اقتصادی به زبان فارسی توسط اقتصاددانان نوشته یا ترجمه شده باشد بسیار محدود است، شاید این کتاب از این لحاظ در نوع خود جزء اولین کتاب‌هایی باشد که به زبان فارسی به چاپ می‌رسد. لازم به ذکر است که در عنوان کتاب اصلی کلمه کارآفرینی وجود ندارد، بلکه کلمه "prosperity" آمده است که به موفقیت، کامیابی، بالندگی و مانند آن در فرهنگ های لغت مختلف ترجمه شده است. اساساً نویسندگان کتاب "کارآفرینی نوآور" را عامل اصلی مؤثر بر پیشرفت و موفقیت اقتصادی کشورها می‌دانند و به طرق مختلف، با استفاده از نظریات علمی و مطالعات تجربی دانشمندان علم اقتصاد، آمار و اطلاعات مربوط به تجربیات تاریخی کشورهای مختلف جهان و مقایسه تطبیقی آنها و بیان استدلال‌های منطقی سعی در متقاعد ساختن خوانندگان خود دارند. به طور کلی می‌توان گفت که هریک از فصول این کتاب جنبه خاصی ازکارآفرینی را مورد بحث قرار داده است. همانگونه که قبلاً نیز اشاره شد، نویسندگان کتاب در جهان کنونی که نظام اقتصادی مبتنی بر کمونیسم و برنامه ریزی متمرکز عملاً از صحنه جهانی، بجز در کره‌شمالی و کوبا، محو گردیده است، تنها راه پیشرفت و موفقیت اقتصادی کشورها را در استقرار ترکیبی از نظام اقتصادی سرمایه‌داری کارآفرین‌محور و بنگاه‌های بزرگ می‌دانند. مترجمین کتاب با درک مندرجات کتاب، و با عنایت به اهمیت بکارگیری واژه‌ای که برای خوانندگان ایرانی راهنمای مفیدی برای محتوی آن باشد، عنوان *"سرمایه‌داری خوب، سرمایه‌داری بد، و اقتصاد رشد و کارآفرینی"* را برای کتاب برگزیدند. بدیهی است که واژه "اقتصاد رشد و کارآفرینی" نسبت به واژه "اقتصاد رشد و بالندگی" و مانند آن برای کسانی که با علوم اقتصادی آشنایی دارند به لحاظ متون علمی اقتصاد معنی‌دارتر است. کتاب حاضر برای مطالعه دانشجویان کارشناسی در رشته‌های کارآفرینی، علوم اقتصادی، مدیریت و سایر رشته‌های مرتبط توصیه می‌شود. همچنین این کتاب برای بهره برداری در دروس دوره کارشناسی ارشد مانند سیاستگذاری توسعه کارآفرینی، محیط کسب و کار، اقتصاد

صنعتی و سیاستگذاری توسعه صنعتی مفید ارزیابی می‌گردد. نکته قابل ذکر دیگر این است که، در متن اصلی کتاب یادداشت‌های مربوط به فصل‌های مختلف تماماً در انتهای کتاب آمده است، لیکن در ترجمه برای سهولت بیشتر دسترسی خواننده یادداشت‌های هر فصل در انتهای همان فصل قرار گرفته است.

بی‌تردید ترجمه حاضر بی‌عیب و نقص نبوده و با کاستی‌هایی روبرو است. بنابراین، از تمامی اساتید، صاحب‌نظران، دانش‌پژوهان، علاقه‌مندان به توسعه و پیشرفت و اعتلای ایران اسلامی عزیز تقاضا می‌شود پس از مطالعه کتاب نظرات اصلاحی و پیشنهادات خود را از طریق دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه به مترجمان منعکس نمایند. در اینجا سخن را با شعری از حکیم ابوالقاسم فردوسی به پایان می‌بریم.

بیا تا جهان را به بد نسپریم — *به کوشش همه دست نیکی بریم*
نباشد همی نیک و بد پایدار — *همان به که نیکی بود یادگار*

دکتر مجتبی خالصی
علی حبیبی

پیشگفتار نویسندگان

هر کتابی با یک اندیشه مهم آغاز می‌شود. ولـی کتـاب حاضـر دارای دو اندیشـه مهم است. اولین اندیشه این است کـه، سـرمایه‌داری شـکل یکپارچـه‌ای از سـازماندهی اقتصادی نیست، بلکه دارای شکل‌های مختلفی اسـت کـه، برحسـب تـأثیر آن بـر رشـد اقتصادی و از میان برداشتن فقـر، کـاملاً بـا هـم تفـاوت دارنـد. فـرض ضـمنی اندیشـه سرمایه‌داری یکپارچه، یعنی این فرض که اقتصـادهای دارای نظـام سـرمایه‌داری کـاملاً مشابه هستند، نشانگر ذهنیت مشترک حاکم بر جنـگ سـرد اسـت، زمـانی کـه دو ابـر قدرت، که هرکدام نماینده یک ایدئولوژی مهم بودند، تلاش می‌کردند تا قلب‌ها و اذهان مردم جهان را تسخیر کنند. در یک طرف کشورهایی چون ایالات متحـده آمریکـا قـرار داشتند، که اقتصادشان بر پایه مالکیت خصوصـی اسـتوار شـده بـود، و در طـرف دیگـر جوامع کمونیستی و سوسیالیستی حضور داشـتند، کـه نظـام اقتصـادی آنهـا فاقـد ایـن ویژگی بود. به نظر می رسد این تمایز موجب شکل گیـری دو نظـام اقتصـادی متفـاوت شده بود، و در این خصوص که سرمایه داری ممکن است شکل‌های دیگری نیـز داشـته باشد فکری نشده بود.

فروپاشی دیوار برلین در سـال ۱۹۸۹ بـه ظـاهر نشـانگر ایـن بـود کـه سـرانجام سرمایه‌داری (و شکل مردم‌سالارانه دولت) پیروز شده و کمونیسم شکست خورده است. برخی از اندیشمندان آمریکایی از این امر استقبال کردنـد، و حتـی یکـی از آنهـا اظهـار داشت که ما به "پایان تاریخ" رسیده‌ایم. لیکن حملات تروریستی یازدهم سپتامبر سـال ۲۰۰۱ این توهم را، دست کم در رابطه با اشکال مختلف دولت، فرو پاشـید. ولـی حتـی پیش از وقوع این حادثه غم انگیز، تعدادی از تحولات اقتصادی موجب طرح این پرسش شد که آیا تنها یک شکل از نظام سرمایه‌داری وجود دارد؟

از جمله مهمترین تحولات مذکور می توان به اوج گیری دوباره رشد بهـره‌وری و نوآوری در ایالات متحده در دهه ۱۹۹۰ اشاره کرد، که تا حـد زیـادی در نتیجـه پدیـد آمدن شرکت‌های جدید نوآور، و نه غول‌های قدیمی که از سال‌ها پیش اقتصاد آمریکا را تحت سلطه داشتند، امکان‌پذیر شده بود. پدیده نوینی شکل گرفته بود، که برای یکی از

نویسندگان کتاب حاضر آنقدر با اهمیت بود که عنوان "سرمایه‌داری کارآفرین محور" را برای آن انتخاب کرد، یعنی حالتی از سرمایه داری که در آن کارآفرینان، کسانی که دست به ارائه اندیشه‌های اساسی می‌زنند که می‌تواند از آزمون بازار سربلند بیرون آید، در آن نقش با اهمیتی ایفا می‌کنند. این شکل کاملاً جدید از سرمایه‌داری با همتاهای خود در کشورهای دیگر متفاوت است، بویژه در ژاپن و اروپای قاره‌ای، که کارآفرینی بنیادی تا حد زیادی غایب بوده و ترکیب شرکت‌های بزرگ، که اغلب از پشتیبانی دولت برخوردارند، و کارگاه‌های کوچک خرده فروشی یا "کارگاه های خانوادگی"[1] اقتصاد را کنترل می‌کنند.

براساس این اندیشه ساده، دریافته ایم که سرمایه داری در کشورهای دیگر دارای اشکال متفاوتی است. در برخی از کشورها دولت راهبری دادوستدها را برعهده دارد، که به همین دلیل عنوان "سرمایه‌داری با راهبری دولت"[2] را برای آن برگزیده‌ایم، یعنی شکل ویژه‌ای از سازماندهی اقتصادی که به نظر می‌رسیده است ـ و هنوز نیز به نظر می‌رسد ـ برای جهش اولیه رشد در کشورهای کمتر توسعه یافته ضروری است. در برخی از کشورها، دولت ممکن است در اقتصاد نقش آفرین باشد، ولی رهبران دولتی و تعداد اندکی از نخبگانی که از آن پشتیبانی می‌کنند (یا از آن وحشت دارند) به اندازه‌ای که در پی حفظ منافع اقتصادی خود می‌باشند نگران رشد اقتصادی نیستند. این گروه از کشورها از این نظر که مالکیت خصوصی در آنها مجاز شمرده می‌شود اقتصادهای سرمایه‌داری هستند، ولی اقتصاد بطور کامل در کنترل تعداد اندکی از افراد قرار دارد. به نظر می رسد بهترین عنوان برای این اقتصادها "حکومت اقلیت سالار"[3] است.

موضوع اصلی کتاب پیش رو بیان ویژگی های چهار نوع متفاوت نظام سرمایه‌داری ـ سرمایه‌داری کارآفرین محور، سرمایه داری بنگاه بزرگ[4]، سرمایه داری با راهبری دولت، و سرمایه‌داری اقلیت سالار[5] ـ است و اینکه این نظام‌ها چگونه بر رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارند. معتقدیم که تفکیک انواع مختلف سرمایه‌داری نه تنها به دلیل

---

[1] - Mom and Pop Shop
[2] - State- guided Capitalism
[3] - Oligarchic
[4] - Big- firm Capitalism
[5] - Oligarchic Capitalism

ارزش توصیفی[1] آن، بلکه با توجه به نتایج هنجاری[2] که در پی دارد، با اهمیت است. به همین دلیل، در عنوان کتاب از کلمات "خوب" و "بد" برای سرمایه‌داری استفاده کرده‌ایم. بطور آشکار، بر این باوریم که برخی از انواع سرمایه‌داری باید تقویت شده و انواع دیگر آن کنار گذاشته شود. سیاست‌های پیشنهادی در فصل پایانی کتاب نیز به منظور دستیابی به این هدف ارائه شده است.

دومین اندیشه یا موضوع برای توجیه استدلال‌هایی که در فصل‌های مختلف کتاب ارائه می‌شود دارای اهمیت است. اگر خوانندگان کتاب با مطالعه شرح خلاصه انواع مختلف نظام سرمایه‌داری به این نتیجه برسند که تنها شکل "سرمایه‌داری خوب" شکل اول آن است ـ یعنی سرمایه‌داری کارآفرین محور، که از دهه ۱۹۹۰ به این سو اقتصاد ایالات متحده را به نرخ رشد بالاتر رهنمون ساخته است، و به نظر می‌رسد در بخش‌های دیگری از جهان، مانند ایرلند، اسرائیل، انگلستان، هند و چین به عنوان چند نمونه، به کار گرفته شده است ـ می‌توانند از خواندن باقیمانده کتاب چشم پوشی کنند. ولی همانگونه که یکی از نویسندگان کتاب (ویلیام بامول) طی یک دهه گذشته به خوبی مطالعه کرده است، ترکیبی از بنگاه‌های نوآور و شرکت‌های بزرگ قدیمی می‌تواند موفقیت اقتصادی یک کشور را در پی داشته باشد. مجموعه کوچکی از کارآفرینان ممکن است بتوانند به دستاوردهای بزرگی دست یابند، ولی تنها تعداد اندکی از این دستاوردها قابل عرضه به بازار خواهد بود، مگر اینکه محصولات، خدمات، و روش‌های تولید جدید به گونه ای سازمان داده‌شوند که بتوان آنها را به قیمت‌هایی که در توان پرداخت مصرف کنندگان و بنگاه‌ها باشد در بازار به فروش رساند. همین اندیشه مهم موجب شده تا نتیجه بگیریم که بهترین شکل "سرمایه داری خوب" ترکیبی از "سرمایه‌داری بنگاه بزرگ" و "سرمایه داری کارآفرین محور" است، هرچند که ترکیب دقیق این دو، بسته به ویژگی‌های فرهنگی و تاریخی، از کشوری به کشور دیگر متفاوت است، که امیدواریم پژوهشگران و صاحبنظران دیگر در آینده به روشن ساختن آن کمک کنند.

---

[1] - Descriptive value

[2] - Normative implication

مطالب فوق نشان می‌دهد که تدوین این کتاب بدون یاری جستن از منابع اطلاعاتی دیگر غیر ممکن بوده است. در اینجا نخست باید به بنیاد کافمن[1] اشاره کنیم، بنیادی پیشرو در جهان در زمینه افزایش درک موضوع ضرورت تشویق کارآفرینی. هر سه نفر ما تا حد زیادی از امتیاز ناشی از مشارکت فعال در مدیریت این بنیاد (دو نفر به عنوان کارمند و یک نفر نیز به عنوان مشاور عالی) بهره‌مند بوده‌ایم و از فرصت بحث در خصوص اندیشه‌های طرح شده در این کتاب با همکاران خود، نه تنها افرادی در درون بنیاد (که گفت و شنود فراوانی با آنها داشته‌ایم)، بلکه بسیاری از حامیان بنیاد در محافل دانشگاهی، برخوردار بوده‌ایم. به دلیل برخورداری از فرصت مناسب برای تخصیص بخشی از منابع مالی بنیاد به پژوهش‌های اقتصادی درباره ماهیت، علل، پیامدها، و سیاست‌های مربوط به کارآفرینی، طی سه سال به نوعی از جهان بینی دست یافته‌ایم، که هر کدام به تنهایی امکان رسیدن به آن را نداشتیم. از پژوهش‌هایی که تعدادی از افراد با پشتیبانی بنیاد انجام داده‌اند، و نیز بسیاری از افراد حرفه‌ای که در حوزه‌های مرتبط مشغول به فعالیت هستند، بهره بسیار جسته‌ایم. تدوین این کتاب بدون یاری افراد مذکور امکانپذیر نبود. بویژه، مطالعات بامول تا حد زیادی توسط "مرکز مطالعات کارآفرینی برکلی"[2] در دانشگاه نیویورک، که وی مدیریت علمی آن را بر عهده دارد و بطور گسترده‌ای توسط بنیاد کافمن پشتیبانی می شود، تسهیل شد.

تدوین این کتاب همچنین بدون کمک های قابل تقدیر تعدادی از اعضای سازمان‌های دیگر امکان‌پذیر نمی‌شد، که در اینجا باید از آنها نیز سپاسگزاری نماییم. برخی از پژوهشگران - از جمله ای. جی. ریدی[3]، ماریسا پورزیگ[4]، دین استانگلر[5]، و مارک دولارد[6]- بدون هیچ چشم داشتی با ارائه راه‌های مناسب برای یافتن اطلاعات مورد نیاز و ارائه اطلاعات مفید به ما در این زمینه کمک کردند. سپاس ویژه‌ای را نیز باید به دونفر ابراز نمائیم: آلیس فریلیچ[7]، که نه تنها در زمینه انجام پژوهش‌ها به ما یاری رساند، بلکه زحمات برجسته‌ای را نیز برای تهیه پیوست کتاب متحمل شد، که در

---

[1] - Kauffman Foundation
[2] - Berkley Center for Entrepreneurial Studies
[3] - E. J. Reedy
[4] - Marisa Porzig
[5] - Dane Stangler
[6] - Mark Dollard
[7] - Alyse Freilich

آن بسیاری از مشکلات داده‌های آماری مرتبط با بحث کارآفرینی، که انجام پـژوهش در این زمینه را دشوار ساخته، بیان شده است؛ و لسا میچل[1]، یکی دیگر از کارکنـان بنیـاد کافمن، که اقدامات راهگشای وی در زمینـه درک مفهـوم تجـاری سـازی نـوآوری‌هـای دانشگاهی سرانجام موجبات قدردانی را که وی سزاوار آن است به دنبال خواهد داشت.

همچنین به گلوری اُلسن[2] در بنیـاد کـافمن، سـو آن بیتـی بلـک مـن[3] (همکـار قدیمی بامول)، و الیزا چایلدز[4] از انتشارات دانشـگاه ییـل، بـه دلیـل کمـک‌هایشـان بـه آماده‌سازی و ویرایش کتاب، مدیون هستیم. به ویراسـتاران خـود در انتشـارات دانشـگاه ییل، یعنی میشل او. مالی[5] و استیو کولکا[6]، نیز بسیار مدیونیم؛ تدوین این کتاب براساس یک طرح خام و اولیه (که وقتی به گذشته نگاه می‌کنیم شباهت اندکی بـا مـتن نهـایی کتاب دارد) پیشنهاد آنها بود. در خصوص طرح روی جلد نیـز هـیچ الگـوی خاصـی کـه بتواند موضوع کتاب را به خوبی بیان نماید در ذهن نداشتیم؛ افتخار این کار بـه مِلـودی دلینگر[7] تعلق دارد. در پایان باید از زولتان آکس[8]، اِدموند فِلـپس[9]، رابـرت اسـتروم[10]، و مایکل سانگ[11]، به دلیل توضیحات و اطلاعاتی که برای بخـش‌هـای مختلـف کتـاب در اختیار ما گذاشتند، سپاسگزاری کنیم.

امیدواریم خوانندگان کتاب با خواندن آن در هیجان فکری که ما از همکـاری بـا یکدیگر داشته‌ایم، و نیز توسعه اندیشه‌های ارائه شده در صفحات بعـدی، سـهیم شـوند. همانگونه که نویسندگان کتاب‌های مشترک آگاهند، به ندرت اتفاق می‌افتد کـه دو نفـر کتابی را به آخر برسانند ولی دوستی آنها همچنان پا بر جا ماند. این کتاب نمونه منحصر به فردی از همکاری میان سه نفر است، که هر یک در حوزه‌ای خاص تخصـص دارنـد و

---

[1] - Lesa Mitchell
[2] - Glory Olson
[3] - Sue Ann Batey Blackman
[4] - Eliza Childs
[5] - Michael O Malley
[6] - Steve Colca
[7] - Melody Dellinger
[8] - Zoltan Acs
[9] - Edmund Phelps
[10] - Robert Strom
[11] - Michael Song

پس از اتمام کار به دوستانی بسیار صمیمی تبدیل شده‌اند. با توجه به سهم هر سه در پیشبرد کار کتاب، لازم می‌دانیم از یکدیگر نیز سپاسگزاری کنیم.

ویلیام جی. بامول[1]
رابرت ای. لیتان[2]
کارل جی. شرام[3]

[1] - Robert J. Baumol
[2] - Robert E. Litan
[3] - Carl J. Schramm

فصل اول:
کارآفرینی و رشد اقتصادی: عنصر ناپیدای معما

گیج کننده‌ترین نکته درباره موفقیت‌های شگفت انگیز رشد و نوآوری‌هایی که طی دو سده گذشته ایالات متحده آمریکا و دیگر اقتصادها به آن دست یافته‌اند این است که این موفقیت‌ها موجب شگفتی ما نمی‌شود. در سراسر تاریخ بشر، امید به زندگی نصف حالا و یا حتی کمتر بود. نمی‌توانستیم صداها یا سخنرانی‌ها را ضبط کنیم، و به همین دلیل کسی نمی‌داند که شکسپیر چگونه صدایی داشت، یا جمله "بودن یا نبودن" چگونه تلفظ می‌شد. خیابان‌های شهرهای بزرگ شب‌ها تاریک بود. هیچ انسانی قادر نبود سریعتر از سرعت اسب مسافرت کند. جنگ نیو اورلاینز[1] بعد از اینکه معاهده صلح در اروپا به امضا رسید رخ داد، زیرا هیچ راهی برای آگاه ساختن ژنرال اندرو جکسون[2] از آن وجود نداشت. در اروپا، هر دهه انتظار قحطی می‌رفت و خیابان‌ها با اجساد پر می‌شد، و در خانه آمریکایی‌ها هر زمستان جوهر در جوهردان یخ می‌زد.

امروزه می‌توانیم در رایانه کیفی[3] خود نقاشی کنیم، آثار هنری را در یک صفحه تارنما[4] در اینترنت قرار دهیم، و سریعاً نظر دیگران را درباره آن از هر نقطه کره زمین جویا شویم. دو وسیله نقلیه اسباب بازی مانند وجود دارد که روی سیاره مریخ حرکت می‌کنند، و مواد سطح آن را تحلیل نموده و تصاویر شفاف حرکت بلورها را به صورت رنگی برای ما می‌فرستند. اما می‌بینیم که بعد از ترس و شور و شوق اولیه، این پژوهش بین سیاره‌ای تنها شایسته یک آگهی کوچک در صفحات داخلی روزنامه‌ها است. برای شهروندان معمولی، محتمل‌ترین توضیح درباره اینکه این دستگاه‌ها چگونه کار می‌کنند این است که کار آنها نوعی جادوگری است، در حالیکه معتقدیم باید قدر شناس چنین نوآوری‌های فنی باشیم.

1- New Orleans
2- Andrew Jackson
3- Laptop
4- Web page

رشد اقتصادی نیز به همین اندازه شگفت‌آور است. برآورد می‌شود که یک سده پیش قدرت خرید یک آمریکایی از طبقه متوسط یک دهم امروز بوده است. یک لحظه تفکر می‌تواند شما را نسبت به اینکه چه تحول مهمی در وضعیت اقتصادی افراد طی چند نسل گذشته رخ داده است آگاه سازد. فرض کنید شما به سطح درآمد یک شهروند متوسط آمریکایی عادت کرده‌اید، و ناگهان نه دهم آن مصادره شود. نمی‌توان تصور کرد که چه بر سر زندگیتان خواهد آمد. محاسبات مشابهی نیز می‌توان در مورد کشورهای دیگری که در سال‌های اخیر رشد اقتصادی سریعی داشته‌اند انجام داد: هند، چین و بیشتر کشورهای جنوب شرق آسیا در طول دو دهه گذشته، و نیز اروپای غربی و ژاپن پس از جنگ جهانی دوم.

واقعیت این است که در تاریخ بشر هرگز چیزی مشابه پیشرفت اقتصادی وجود نداشته است که شهروندان این کشورها از آن بهره‌مند شوند. مهمترین موضوع اقتصادی بلند مدت برای جهان این است که چگونه این عملکرد می‌تواند در کشورهای ثروتمند تداوم داشته و به جوامعی که بخش عمده جمعیت آنها در فقر شدید[1] به سر می‌برند پیوند زده شود. برای یافتن پاسخ برای این پرسش‌ها، پژوهش درباره عناصر متفاوتی که در اقتصادهای با چنین موفقیت شگفت انگیزی وجود دارد، ضروری است.

طی دو دهه گذشته، پس از مدت‌ها بی توجهی، علاقه اقتصاددان‌هایی که ادعا می‌کنند برای این پرسش‌ها پاسخ دارند، مجدداً به موضوع جلب شده است. (در فصل بعد برخی از انتقادهای خود را درباره تعدادی از مطالعات مذکور بیان خواهیم کرد). البته، مطمئناً ادعا نداریم که یک "شاه کلید"[2] برای توضیح آنچه که باعث تفاوت در نرخ رشد اقتصادی کشورها در طول زمان شده است در دست داریم، اما بر این باوریم که با تمرکز بر ساختار کلی اقتصادها (بویژه اقتصادهای سرمایه‌داری) می‌توانیم به تحقق این خواسته کمک کنیم، که تا حدی می‌تواند بخشی از، و شاید هم بخش زیادی از، تغییرات را توضیح دهد. بویژه، توجه خود را بر مجموعه‌ای از قواعد و نهادهایی متمرکز خواهیم کرد که موجب ترغیب کارآفرینان برای تلاش مداوم به منظور خلق، بهره‌برداری، و پخش محصولات و روش‌های تولید جدید می‌شود. در حقیقت، بحث ما این است که این انگیزه‌ها، مانع از این می‌شود که کارآفرینان فعال در بخش‌های مهم

---

[1]- Abject poverty
[2]- Silver bullet

اقتصاد بر افتخارات گذشته خود تکیه کنند، و در نتیجه آنها را وادار به برنامه‌ریزی برای ورود به مرحله بعدی رقابت نوآورانه می‌کند، حتی قبل از اینکه نتایج رقابت کنونی آنها کاملاً تحقق یافته باشد.

منظور از "کار آفرینان" چه کسانی هستند؟ این واژه معمولاً به هر کسی که کسب و کاری را راه اندازی می‌کند گفته می‌شود. این تعریف افراد خود اشتغال[1] و کسب و کارهای جدیداً راه اندازی شده را نیز، صرفنظر از اینکه کسب و کار مورد نظر به چه فعالیتی اختصاص دارد، در محاسبات وارد می‌کند. در سرتاسر این کتاب، این اصطلاح را به صورت محدودتری مورد استفاده قرار داده و به طرز معنی‌دارتری به کار می‌بریم: یعنی به عنوان واحدی، اعم از جدید یا در حال فعالیت، که محصول یا خدمتی جدید را تولید کرده، یا اقدام به توسعه و بکارگیری روش‌های تولید جدید یا عرضه کالاها و خدمات موجود با هزینه کمتر می کند. همانگونه که پیتر دراکر[2] از صاحب نامان مدیریت بیان نموده است، "هرکسب و کار کوچک جدید لزوماً فعالیتی کارآفرینانه[3] نبوده یا بیانگر کارآفرینی[4] نیست" (Drucker,1965, 21). هم ما و هم دراکر، تعریف ژان- باتیست سی[5] اقتصاد دان فرانسوی قرن نوزدهم را ترجیح می‌دهیم. که می‌گوید: "کارآفرین تعادل و نظم موجود را بر هم می‌زند." ژوزف شومپیتر[6]، اقتصاد دان بزرگ قرن بیستم که از نقش کار آفرینان تجلیل می‌کرد، اصطلاح معروف "تخریب خلاق"[7] را برای توضیح فرایند کار کارآفرینی ابداع کرد. براساس تفسیر دراکر از تحلیل شومپیتر، "عدم تعادل پویایی[8] که کارآفرین نوآور موجب آن می‌شود، و نه تعادل و بهینه سازی[9]، "معیار"[10] اصلی یک اقتصاد سالم می‌باشد و واقعیتی مهم برای نظریه اقتصادی و فعالیت عملی اقتصادی است" (Drucker,1965, 27). یا، دراکر بی پرده‌تر آن را

---

[1]- Self- employed
[2] -Peter Drucker
[3] -Entrepreneurial
[4]- Entrepreneurship
[5]- Jean-Baptiste Say
[6]- Joseph Schumpeter
[7]- Creative destruction
[8]- Dynamic disequilibrium
[9]- Optimization
[10]-Norm

چنین بیان می‌کند: "کارآفرینان نوآوری می‌کنند. نوآوری ابزار ویژه کارآفرینی است"(Drucker, 1965, 30).

با تمرکز محدودتر بر آنچه که ممکن است کار آفرینان "نوآور" نامیده شود، ما صادقانه و پیشاپیش به گناه خود اقرار می‌کنیم و از بسیاری از کارآفرینان "کپی بردار"[۱] ـ یعنی افرادی که اقدام به تولید یا فروش کالا و خدمتی می‌کنند که قبلاً توسط بنگاه‌های دیگر عرضه شده است ـ و نمونه‌های آن نیز در تمامی اقتصادهای سرمایه‌داری یافت می‌شود ـ پوزش می‌خواهیم. ریچارد کانتیلون[۲]، نویسنده انگلیسی قرن هجدهم، نیز هنگام اشاره به عمده فروشان پشم، غله، نانواها، قصاب‌ها، صنعت گران، و بازرگانان، کارآفرین کپی بردار را در ذهن داشت (هر چند که او احتمالاً در آن زمان از این موضوع آگاه نبود). یعنی بازرگانانی که انواع محصولات تولیدی کشور را خریداری می‌کنند تا با هدف کسب سود به تدریج هنگامی که مردم به آنها نیاز پیدا می‌کنند مجدداً به آنها بفروشند (Cantillon, 1931, 51). مطمئناً، وجود کار آفرین کپی بردار در بیشتر اقتصادها دارای اهمیت است، زیرا راهی است برای خروج از فقر، یعنی ابزاری که با کمک آن افراد دارای سرمایه، تحصیلات، یا تجربه کم می‌توانند به زندگی مناسب دست یابند. اما اگر رشد اقتصادی مد نظر باشد، این وظیفه کارآفرین نوآور است که اهمیت می‌یابد؛ بنابراین، در سرتاسر کتاب تمرکز ما بر شکل اخیر کار آفرینی خواهد بود. به بیان دیگر، اصطلاح کارآفرینی ـ آنگونه که ما آن را به کار می‌گیریم ـ نباید با "کسب و کار کوچک"[۳] یا حتی بسیاری از کسب و کارهای جدید اشتباه گرفته شود.

البته، باید تأکید کنیم که هیچ اقتصادی نمی‌تواند تنها با کمک کارآفرینان به موفقیت کامل دست یابد. بسیاری از این بنگاه‌هایی که توسط کارآفرینان راه اندازی می‌شوند آنقدر بزرگ نیستند که بتوانند مزیت بازده به مقیاس را تحقق بخشند. میان آنچه که ممکن است ریشه یک اندیشه بنیادی، اما مفید، خلق شده توسط یک کار آفرین باشد، و محصول تجاری سودمندی که انگیزه مصرف کنندگان بسیاری را برای خرید آن تحریک نماید، فاصله زیادی وجود دارد. به همین دلیل، موفق‌ترین اقتصادها

---

[1]- Replicative
[2]- Richard Cantillon
[3]- Small business

آنهایی هستند که ترکیبی از کارآفرینان نوآور و بنگاه‌های بزرگ (که اغلب دو نسل یا بیشتر از زندگی بنیان‌گذاران کارآفرین آنها گذشته است) را بکار می‌گیرند، و به پالایش و تولید انبوه نوآوری‌هایی که کارآفرینان (و در بعضی مواقع، خود بنگاه‌های بزرگ) عرضه می‌کنند می‌پردازند. هنگامی که در قسمت‌های مختلف این کتاب از "اقتصادهای کار آفرین محور[1]" صحبت می‌کنیم، به ترکیبی از این دو نوع بنگاه اشاره داریم.

عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی

برای بعضی از خوانندگانی که با متون اقتصادی آشنایی زیادی ندارند، ممکن است مطالب ارائه شده تاکنون بدیهی به نظر برسد. از آن مهمتر اینکه، به نظر می‌رسد اقتصادهای در حال رشد ظاهراً در پدیده‌های جدید ـ اتومبیل‌های جدید، محصولات جدید، خدمات جدید ـ پیشرفت کرده‌اند. ولی با نگاه به تمامی کتاب‌های مبانی علم اقتصاد، مباحث ارزشمند اندکی، به غیر از تحلیل، در مورد رفتار کارآفرینانی که در حال اندیشیدن بوده و بسیاری از محصولات جدید را تجاری‌سازی[2] می‌کنند پیدا خواهیم کرد. در بسیاری از کتاب‌های درسی پیشرفته و همچنین مقالات علمی، مطالب بسیاری درباره عوامل تعیین کننده رشد یافت می‌شود، که معمولاً ریاضیات زیادی هم در آنها به کار رفته است. اما در این کتاب‌ها و مقالات در مورد کارآفرینی و نقش با اهمیت بنگاه‌های بزرگ، به ندرت ذکری به میان آمده است(1). رونالد کوز[3]، برنده معروف جایزه نوبل اقتصاد، به این نکته پی برده و به خوبی آن را بیان کرده است: "نهادهایی[4] که اقتصاددان‌ها در تحلیل تصمیم‌های آنها دخیل هستند، موضوع مورد مطالعه آنها نیست و در نتیجه تحلیل‌هایشان از استحکام لازم برخوردارنیست. در تحلیل اقتصاددان‌ها مصرف کننده نه یک موجود انسانی بلکه مجموعه سازگاری از ترجیحات است. *همانگونه که اسلایتر[5] گفته است، برای یک اقتصاددان، بنگاه صرفاً به صورت منحنی هزینه و منحنی تقاضا تعریف می شود، و نظریه مطرح در این زمینه عبارت است از منطق بهینه سازی قیمت و ترکیب عوامل تولید* (Slater, 1980, ix). مبادله بدون هیچ

---

[1]- Entrepreneurial economies
[2]- Commercialization
[3] -Ronald Coase
[4]- Entities
[5]- Slater

تمایزی میان زمینه نهادی آن صورت می‌گیرد. ما دارای مصرف کنندگانی بدون جنبه‌های انسانی، بنگاه‌هایی بدون سازماندهی، و حتی مبادلاتی بدون بازار هستیم" (Coase, 1988, 3).

در عوض، اقتصاددان‌ها عموماً بر دو منبع اصلی رشد تأکید می کنند: ۱) افزودن به نهاده‌های تولید (سرمایه و نیروی کار)، و ۲) نوآوری، تحولات فنی، یا، به بیان اقتصادی، "بهره‌وری کل عوامل تولید"(TFP)[1]، یا افزایش همزمان بهره‌وری سرمایه و نیروی کار. برای سادگی، می‌توان این دو نوع استراتژی متفاوت رشد را "نیروی غیر هوشمند[2]" و "رشد هوشمند[3]" نامید. رابرت سولو[4] از دانشگاه ام آی تی (MIT)[5] آمریکا جایزه نوبل اقتصاد خود را در اواخر دهه ۱۹۵۰ به این دلیل دریافت کرد که نشان داد در ایالات متحده امریکا و چند کشور صنعتی دیگر، نقش نوآوری و یا "رشد هوشمند" در افزایش تولید مهمتر از "نیروی غیر هوشمند" بوده است (Solow, 1956, 1957). پس از وی تعداد زیادی از پژوهشگرها این یافته بنیادی را تأیید کرده و آن را به بسیاری از کشورهای دیگر جهان تعمیم دادند (نگاه کنید به Denison, 1962, 1967; and Easterly and Levine, 2001).

اما پرسش این است که نوآوری، غیراز یک مفهوم جدید، به چه معنی است؟ آنگونه که ما (و دیگران) این اصطلاح را به کار می‌بریم، نوآوری عبارت است از پیونددادن دانش جدید، تجسم یافته در یک ابتکار، با عرضه موفقیت‌آمیز آن به بازار. حتی بهترین نوآوری‌ها نیز بی فایده خواهند بود، مگر اینکه طراحی شده و سپس به بازار معرفی شوند، و به گونه‌ای اصلاح شوند که از لحاظ تجاری قابل دوام باشند. این مسئله نیاز به افرادی دارد که قادر باشند فرصت های تجاری خلق شده در نتیجه نوآوری (یا به عنوان جزء کوچکی از یک پیشرفت) را، که گاهی اوقات هدف اصلی مطرح در ذهن نوآور نبوده است، تحقق بخشند، و سپس تصمیم بگیرند تمام گام‌های لازم را برای تبدیل این فرصت‌ها به محصولی که بسیاری از مصرف کنندگان آن را خریداری

---

[1]- Total factor productivity
[2]- Brute force
[3]- Smart growth
[4]- Robert Solow
[5]- Massachusetts Institute of Technology

می‌کنند، بردارند. اینها وظایف مهمی است که در حیطه عمل کارآفرینان قرار دارد، یعنی دیدگاهی است که بطور مکرر در سرتاسر کتاب به آن رجوع می کنیم.

حال پرسش این است که عوامل تعیین کننده نوآوری کدامند؟ در الگوی سولو، نوآوری شبیه مائده آسمانی است، یعنی چیزی است که سیاست‌گذاران نمی‌توانند آن را به طور کامل کنترل کنند. اگرچه سیاستگذاران تا حدی می‌توانند از طریق پژوهش‌هایی که توسط دولت تأمین مالی می‌شود، یا انگیزه‌هایی که برای تحقیق و توسعه ایجاد می‌شود، بر نوآوری تأثیر گذارند، لیکن سرعت نوآوری اساساً به عنوان یک متغیر برونزا (داده شده)[1] در نظر گرفته می‌شود. تعداد زیادی از اقتصاددان‌ها با این فرض موافق نبوده و طی دو دهه گذشته تلاش بسیاری کرده‌اند تا توضیح بهتری در خصوص تأثیر نوآوری بر رشد اقتصادی ارائه کنند. این پژوهشگرها، با به کار گیری روش‌های بسیار پیچیده آماری، تعدادی از متغیرهای دیگر را معرفی کرده‌اند که نوآوری را تحت تأثیر قرار می‌دهند، که البته برخی از آنها تحت کنترل دولت قرار دارد (از جمله، درجه باز بودن اقتصاد به روی واردات کالاها و سرمایه گذاری خارجی، هزینه‌های پژوهش و توسعه، و آموزش دانشمندان یا مهندسین بیشتر)، و دیگر متغیرها تحت کنترل دولت نیستند (مانند مکان جغرافیایی فعالیت‌ها). در فصل سوم درباره این تلاش‌ها بیشتر بحث خواهیم کرد.

نظر ما این نیست که این عوامل کم اهمیت می‌باشند، زیرا تمام یا بیشتر متغیرهای مورد اشاره مهم هستند. در عوض، به اعتقاد ما مفیدتر آن است که فهرست پیشنهادهایی را که جوامع باید به آن عمل کنند خلاصه سازی کنیم. باید این نکته را در نظر داشت که اقتصادها "ماشین رشد" بالقوه[2] هستند که برای حرکت علاوه بر سوخت نیازمند برخی قطعات اصلی اولیه یا اجزایی که در هماهنگی با اجزای دیگر کار می کنند و بطور مؤثری موجب بهبود کارآفرینی، نوآوری (و انتشار آن)، و رشد اقتصادی می‌شوند، نیز هستند. "سوخت" برای یک اقتصاد مجموعه مناسبی از سیاست‌های اقتصادی است، یعنی شامل سیاست‌های پولی و مالی، برای پایین و نسبتاً با ثبات نگه داشتن تورم و جلوگیری از رکود اقتصادی (یا بدتر از آن بحران‌های مالی) که موجب کم اثر شدن سیاست‌ها برای دستیابی به رشد بلند مدت می‌شود، می‌باشد. پی برده‌ایم

---

[1]- Exogenous
[2]- Potential “growth machines”

که حفظ پایداری اقتصاد کلان کار آسانی نیست. در حقیقت، تعداد زیادی از رهبران سیاسی، اگر نگوییم بیشتر آنها، به سیاست‌های اقتصادی توجه دارند. اما طبق تعریف، رشد اقتصادی یک پدیده بلند مدت است، و بنابراین، چالش مهم‌تر طراحی و اجرای سیاست‌هایی است که رشد بلند مدت را تقویت می‌کنند.

بر این باوریم که چنانچه تحلیل‌ها چارچوب ساده‌تری داشته باشند بهتر می‌توانیم به سیاستگذاران کمک کنیم. البته منظور ما فهرستی ده موردی[1]، همچون فهرست اصلاحات اجماع واشنگتنی[2]، یا نسخه‌های سیاستی دیگری که در فصل سوم بحث خواهیم کرد، نیست. مشکل فهرست‌های طولانی توصیه‌های سیاستی این است که سیاسگذاران پرمشغله به راحتی آنها را نادیده می‌گیرند. زیرا، علاوه بر اینکه توان و اعتبار سیاسی خود را در هر زمان به موضوعات محدودی اختصاص می‌دهند، توسط گروه‌های رقیب و ذینفع نیز تحت فشار زیادی قرار می‌گیرند. گزینه جدی دیگری که برای فراهم ساختن چارچوبی ساده‌تر در خصوص رشد اقتصادی پیش رو داریم، یافتن شاه‌کلیدی[3] برای این منظور است. اما نظام‌های اقتصادی بسیار پیچیده هستند و هیچ نسخه سیاستی واحدی در مورد رشد اقتصادی سریع و پایدار در بلندمدت، حتی اگر بطور مداوم پیگیری شود، نیز کفایت نخواهد کرد.

تلاش ما بر این است که با تمرکز بر چهار عامل مهم مؤثر بر رشد بلندمدت در نظام‌های اقتصادی سرمایه‌داری، برخورد منصفانه‌ای با این دو گزینه حدی داشته باشیم. تمرکز ما بیشتر بر اقتصادهایی است که در "مرزهای فناوری" قرار دارند. یعنی اقتصادهایی که نیازمند نوآوری دایمی، بیش از هر چیز دیگر، هستند. این عوامل را به طور کامل همراه با جزئیات در فصل چهارم ارائه خواهیم کرد. در اینجا، صرفاً برای آگاهی، خلاصه‌ای از آنها را بیان می‌کنیم. این عوامل باید به عنوان عوامل شکل دهنده برنامه کار ماشین رشد روغن کاری شده[4] درک شود - یعنی "تصویر بزرگ و روشنی" که سیاستگذاران پرمشغله بتوانند هنگام بررسی طرح‌ها یا ابتکارات، جزئیات آن را به خاطر داشته باشند.

---

[1]-Ten – Point list
[2]-Washington Consensus
[3]- Silver bullet
[4]- Well-Oiled economic growth machine

ما همچنین دامنه بحث خود را به اقتصادهای سرمایه‌داری یا به اقتصادهایی که مالکیت خصوصی در آن به رسمیت شناخته شده است و تأمین نیازهای مصرف‌کنندگان توسط افراد یا بنگاه‌ها صورت می‌پذیرد، محدود کرده و شرایطی را بیان می‌کنیم که موجب ارتقاء رشد اقتصادی بنگاه‌ها می‌شود. در فصل پنجم، الگوهای گوناگون اقتصاد سرمایه‌داری را با جزئیات بیشتر مورد بررسی قرار داده و یکی از این الگوها، یعنی "سرمایه‌داری کارآفرین محور"، را به طور برجسته‌تر بررسی خواهیم کرد. در اینجا باید به صراحت به این نکته اشاره کنیم که الگوهای اقتصاد سرمایه‌داری با الگوهای گوناگون اقتصاد با برنامه‌ریزی مرکزی متفاوتند. الگوهای اقتصاد با برنامه‌ریزی مرکزی، از اواخر جنگ جهانی دوم تا زمان فروپاشی دیوار برلین در سال ۱۹۸۹ بر بخش وسیعی از جهان حاکم بودند. اما ما به بررسی آنها نمی‌پردازیم، زیرا تاریخ نشان داد که برنامه‌ریزی مرکزی توان تأمین سطح زندگی بالا و رو به بهبود را ندارد (البته این نوع نظام اقتصادی کماکان در گوشه‌های تاریکی از جهان، و به طور مشخص در کوبا و کره شمالی، به حیات خود ادامه می‌دهد).

چهار مؤلفه ماشین رشد اقتصادی کارآمد، یعنی *اقتصاد کارآفرین موفق*، به شرح زیر است:

۱ـ اول، و شاید کاملاً بدیهی، اینکه، در اقتصاد کارآفرین موفق، راه اندازی کسب و کار جدید نسبتاً آسان است، یعنی بدون فرآیندهای غیرضرور اداری که طی مراحل مختلف آن پرهزینه و زمان‌بر است. از طرف دیگر، در یک اقتصاد کارآفرین موفق، رها کردن کسب و کار (اعلام ورشکستگی) نباید خیلی مشکل باشد، در غیر این صورت بعضی از کارآفرینان، به دلیل ترس از عدم امکان رهایی از آن، ممکن است از ابتدا به راه‌اندازی هیچ کسب و کاری اقدام نکنند. چنین نظامی باید از یک نظام مالی کارآمد برخوردار باشد، نظامی که منابع مالی پس‌اندازکنندگان را به استفاده کنندگان از آن، یعنی کارآفرینان، منتقل کند. ضرورت وجود بازار کار انعطاف‌پذیر نیز باید مورد تأکید قرار گیرد، زیرا اگر کارآفرینان نتوانند نیروی کار جدید جذب کنند، قادر به رشد نخواهند بود. همچنین، اگر مقررات نیروی کار بیش از حد محدود کننده باشد (بویژه، اگر در این مقررات اختیار بنگاه در اخراج کارگرانی که کار نمی‌کنند و یا کارگرانی که نیازی به کار آنها نیست محدود شده باشد) بنگاه ها امکان رشد نخواهند داشت.

۲ـ به محض اینکه یک فعالیت کارآفرین آغاز شد، نهادها باید به لحاظ اجتماعی به آن فعالیت پاداش دهند. در غیر این صورت، انتظار نمی‌رود که افراد پول و وقت خود را در فعالیت‌های پر مخاطره[1] به کار اندازند. در اینجا، حکومت قانون[2] ـ بویژه حقوق مالکیت[3] و قراردادها[4] ـ اهمیت ویژه‌ای دارد.

۳ـ نهادهای دولتی باید از انجام فعالیت‌هایی که با هدف توزیع منافع اجتماعی، و نه افزایش میزان این منافع، انجام می‌شود جلوگیری کنند. از جمله فعالیت‌هایی که از نظر اجتماعی غیرمولد هستند (اگرچه، به یک مفهوم، ممکن است کارآفرین محور باشند) می توان به رفتارهای تبه‌کارانه (مانند فروش غیر قانونی مواد مخدر) و رفتارهای "رانت جویانه" مجاز (مانند چانه‌زنی‌های سیاسی و یا طرح دعاوی پوچ در دادگاه‌ها که به منظور انتقال ثروت از یک گروه به گروه دیگر صورت می‌گیرد) اشاره کرد.

۴ـ در یک اقتصاد کارآفرین موفق، نهادهای دولتی همواره باید تلاش کنند تا انگیزه‌های لازم برای نوآوری و رشد کارآفرینان موفق و بنگاه‌های بزرگ تأسیس شده توسط آنها فراهم شود. در غیر این صورت، این اقتصادها دچار رکود خواهند شد. در اقتصاد کارآفرین موفق، باز بودن درهای اقتصاد به روی تجارت خارجی مهم‌تر از وجود ظاهری قوانین ضدتراست است (دراقتصاد باز، قوانین ضدتر است به طور خودکار و بدون اینکه زمان‌بر باشد عمل خواهد کرد).

به نظر نمی‌رسد که خوانندگان برای طرح پرسش هایی چون "در این مورد چه؟" یا "در آن مورد چه؟" یا "چرا نباید متغیرهای دیگری وارد فهرست عوامل مؤثر بر رشد شوند؟" وسوسه شوند. به عنوان مثال، یکی از چالش‌های مهم توسط افرادی چون دیوید لَندِز[5] از دانشگاه هاروارد مطرح شده است که، معتقد است رشد اقتصادی اساساً یک مقوله فرهنگی است: در بعضی جوامع مردم سخت کوش و جسورند ولی در جوامع دیگر اینگونه نیستند. و اینکه کشورهای دارای مردم سخت‌کوش و جسور (مانند ایالات متحده، بخش اعظم اروپا، ژاپن، بخش اعظم آسیا، و اخیراً هند) رشد اقتصادی سریع‌تری داشته‌اند، در حالی که در کشورهایی که فاقد چنین فرهنگی بوده‌اند (بخش

---

[1]- Ill-fated venture
[2]- Rule of Law
[3]- Property rights
[4]- Contracts
[5]- David Landes

اعظم آفریقا و آمریکای لاتین) رشد اقتصادی بسیار کندتر بوده و یا حتی اصلاً رشدی وجود نداشته است (Landes, 1999).

ما می‌پذیریم که فرهنگ نقش مهمی ایفا می‌کند، اما عامل منحصر به فرد در توضیح موفقیت اقتصادی کشورها نیست. اگر چنین است چرا کسانی که جلای وطن کرده‌اند، مانند بسیاری از هندی‌ها و روس‌ها، تا این حد در خارج از سرزمین اصلی‌شان از لحاظ اقتصادی موفق هستند، در حالیکه بسیاری از کسانی که در وطن خود مانده‌اند، از لحاظ اقتصادی عقب افتاده و درگیر تأمین مایحتاج برای خورد و خوراک خود و خانواده‌شان هستند؟ این اقدام صرفاً نوعی "خود انتخابی"[1] نبوده است - یعنی کسانی که وطن خود را ترک کرده‌اند به این دلیل موفق شده‌اند که برای شروع یک فعالیت جسارت بسیار به خرج داده‌اند (همانگونه که میل به ریسک‌پذیری خود را با ترک وطن نشان داده‌اند). کشورهایی که با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنند و پیشرفت نکرده‌اند، نهادهایشان مانع پیشرفت شده‌اند (حتی در هند، که به موطن اصلی انقلاب "برون سپاری فناوری اطلاعات"[2] معروف شده است، به دلیل وجود مقررات زاید، بخش‌های دیگر اقتصاد کماکان دچار رکود هستند).

جفری ساچز[3] بر عوامل جغرافیایی، به عنوان عامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی یا عامل بازدارنده آن تأکید زیادی دارد (Sachs, 2005). به اعتقاد وی، در برخی از کشورهای نزدیک به خط استوا گرما مانع از کار سخت توسط افراد می‌گردد و آنها را در معرض بیماری‌های مختلف قرار داده است. و یا هزینه‌های حمل و نقل بالا (به دلیل عدم دسترسی به آب‌های آزاد) موجب می‌شود که کشورهای محصور در خشکی به راحتی نتوانند با بقیه جهان تجارت کنند. همانند مورد فرهنگ، در مورد عوامل جغرافیایی و نقش آن در رشد اقتصادی نیز بحث‌های متفاوتی مطرح شده و نمونه‌های متضادی[4] ارائه می‌شود. اگر نزدیکی به خط استوا به معنی استقبال از مرگ اقتصادی است، چگونه می‌توان رشد فزاینده سنگاپور و موفقیت اقتصادی این کشور، و نیز عملکرد چشمگیر تایلند را، گرچه خیلی برجسته نیست، توجیه کرد؟ اگر کشور محصور در خشکی محکوم به عقب ماندگی اقتصادی است، چگونه می‌توان موفقیت اقتصادی

1- Self- selection
2- Information technology outsourcing
3- Jeffrey Sachs
4- Counterexamples

شگفت‌انگیز کشوری چون سوئیس را توضیح داد؟ کشوری که توسط کوه‌های اطرافش در خشکی محصور شده و در سالیان گذشته همواره جغرافیای منحصر به فرد خود را سمبل بی‌طرفی دانسته است.

در مورد نقش آموزش، یا به قول اقتصاددان‌ها "سرمایه انسانی"[1] چه؟ در الگوهای نظری رشد اقتصادی و آزمون‌های تجربی آن نقش مهمی به نیروی کار آموزش دیده داده می‌شود. ما هم سطوحی از آموزش را برای رشد اقتصادی ضروری می‌دانیم، اما در یک اقتصاد کارآفرین یا جامعه خلاق به یک دلیل ساده نقش منحصر به فردی برای آن قائل نیستیم: اهمیت زمینه[2] یا شرایط فعالیت. پیش از فروپاشی دیوار برلین (و حتی پس از آن)، جمهوری‌های وابسته به اتحاد شوروی سابق و بسیاری از کشورهای اروپای شرقی به نظام‌های آموزشی خود به عنوان نظام‌های آموزشی موفق در پایه های ابتدایی، متوسطه و عالی می‌بالیدند. اما این نظام‌ها توسط فضای سیاسی و اقتصادی - سوسیالیسم یا کمونیسم - که نقطه مقابل کارآفرینی بود احاطه شده بودند (مسلماً در این نظام‌ها نیز نوآوری وجود داشت، بویژه در زمینه فناوری‌های نظامی و اکتشافات فضایی در شوروی سابق، اما این نوآوری‌ها استثناهایی بود که قاعده اصلی را تأیید می‌کرد).

مطمئناً، اگر بعضی یا تمام عوامل یا مؤلفه‌هایی که فهرست‌وار بیان شد در چارچوب یک نظام سرمایه‌داری وجود داشته باشد نیروی کار آموزش دیده رونق قابل ملاحظه کارآفرینی را به دنبال خواهد داشت. افراد تحصیل کرده می‌توانند به پیشرفت[3] کسب و کارهای کارآفرین، بویژه در جهانی که به طور فزاینده‌ای به سوی فناوری‌های برتر حرکت می‌کند، کمک کنند. علاوه بر این، کشورهایی که در آنها آموزش‌های پایه به اندازه کافی گسترش یافته است قادرند نیاز کارآفرینان به سرمایه انسانی برای ورود به سرمایه گذاری‌های خطرپذیر را فراهم کنند.

نکته پایانی مربوط به نقش دموکراسی است. برخی معتقدند وجود دموکراسی برای رشد اقتصادی ضروری نیست. در حالیکه برخی دیگر مدعی اند وجود درجه ای از حکومت مطلقه[4] برای توانمندشدن یک کشور به منظور دستیابی به سطح معینی از

1- Human capital
2- Context
3- Cutting edge
4- Autocracy

توسعه، که پس از آن دموکراسی کم و بیش اجتناب‌ناپذیر خواهد بود، لازم است. هرچند که در موضع قضاوت درباره این پرسش‌ها نیستیم، اما با توجه به شواهد موجود، با اطمینان می‌توان گفت که دموکراسی می‌تواند به رشد اقتصادی، بویژه در اقتصادهای کارآفرین کمک کند، لیکن برای دستیابی به رشد اقتصادی ضروری نیست. این موضوع را رشد اقتصادی "شگفت انگیز" کشورهای جنوب شرق آسیا و اخیراً چین تأیید می‌کند. البته، شواهد موجود نشان نمی دهد که وجود حکومت‌های مطلقه برای رشد اقتصادی ضروری است؛ در حقیقت، حتی در میان کشورهای کمتر توسعه یافته، کشورهای برخوردار از نظام های دموکراتیک در مقایسه با کشورهای تحت سلطه حکومت های مطلقه سریع‌تر رشد کرده اند.

مطمئن هستیم که فهرست پرسش های مربوط به عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی (یعنی پرسش‌هایی از نوع "در مورد این عامل یا آن عامل چه؟") فهرستی طولانی است، اما در این فصل در مورد تمامی آنها بحث نمی‌کنیم. نظریه‌های گوناگون و مطالعات تجربی مربوط به رشد اقتصادی را در فصل سوم مورد بررسی قرار می‌دهیم. لذا در اینجا به همین مختصر بسنده می‌کنیم. در این فصل، در واقع، می‌خواهیم برای "چیزهای دیگر" تبلیغ کنیم. از جمله "چیزهای دیگری" که بعداً با دقت شرح خواهیم داد، چهار مؤلفه اصلی ماشین رشد اقتصادی کارآمد است. البته این چهار مؤلفه مواردی هستند که ما آن را تشخیص داده و بعداً به تفصیل شرح خواهیم داد.

برنامه‌ای برای بقیه کتاب

در فصل‌های بعدی کتاب درباره پیشنهادهای فوق و پیشنهادهای دیگر بحث می‌کنیم. در فصل دوم به این پرسش ابتدایی خواهیم پرداخت که چرا رشد اقتصادی نگرانی اصلی کشورها، یا مردم آنها، است؟ این پرسش به ظاهر بدیهی و بی‌ضرر است، اما همانگونه که در فصل دوم نشان داده‌ایم، در سال‌های اخیر انتقادهای زیادی به رشد صورت گرفته است، که به آن پاسخ می‌دهیم.

در فصل سوم با این پرسش مهم سروکار خواهیم داشت که، عوامل تعیین کننده رشد اقتصادی کدامند؟ البته تمام پاسخ‌ها را ارائه نمی‌کنیم ـ زیرا این پرسشی است که بحث‌های بقیه کتاب درباره آن است و تاکنون نه ما و نه هیچ‌کس دیگری دلایل کامل برای پاسخگویی به آن را ارائه نکرده است. در فصل سوم به طور مختصر درباره آنچه که

تاکنون در زمینه نظریه‌پردازی وآزمون تجربی نظریه‌ها در فرایند رشد اقتصادی مورد علاقه اقتصاددان‌ها بوده است بحث می‌کنیم. همانگونه که قبلاً اشاره شد، معتقدیم که تاکنون پاسخ کاملی به معمای رشد اقتصادی داده نشده است.

فصل چهارم را با بحث درباره آنچه از معمای رشد اقتصادی باقی مانده است آغاز کرده و دیدگاه‌های متفاوتی را در خصوص ویژگی‌های نظام سرمایه‌داری بیان می‌کنیم. با فروپاشی دیوار برلین و از بین رفتن جذابیت کمونیسم (بجز در تعداد اندکی از کشورها)، قابل درک است که بسیاری فرض کنند نظام اقتصاد سرمایه‌داری در "جنگ" ایدئولوژیک پیروز شده است. از این مهمتر، این نتیجه‌گیری است که نظام سرمایه‌داری نظامی است یکپارچه[1] ـ یعنی نظامی که بر حسب مالکیت خصوصی دارایی‌ها و کسب‌وکارها تعریف می‌شود. در فصل چهارم، چهار شکل متفاوت از نظام سرمایه‌داری را، همراه با جزئیات، توضیح خواهیم داد. این چهار نظام عبارتند از نظام سرمایه‌داری با راهبری دولت[2]، نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار[3]، نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ، و نظام سرمایه‌داری کارآفرین‌محور. این نمونه‌های اصلی به سختی استخراج شده‌اند و در هر کشوری، رواج شکلی از آنها دیده می‌شود. با این وجود، در هر مقطع زمانی شکل خاصی از نظام اقتصاد سرمایه‌داری در جوامع مختلف حاکم است. به طورکلی می‌توان گفت کشورهای در حال توسعه به نظام سرمایه‌داری با راهبری دولت یا نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار، و کشورهای توسعه یافته به نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ یا ترکیبی از نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و نظام سرمایه‌داری کارآفرین‌محور گرایش دارند. نکته مهم در فصل چهارم و فصل‌های بعدی کتاب این است که، با نزدیک شدن اقتصادها به مرزهای فناوری و معیارهای زندگی کشورهای ثروتمند، تنها راه برای حفظ این وضعیت پذیرش ترکیبی از نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و نظام سرمایه‌داری کارآفرین‌محور است. علاوه بر این، در دوره گذار به رشد اقتصادی سریع، کشورهایی که به این سطح از موفقیت اقتصادی [مرزهای فناوری و معیارهای زندگی کشورهای ثروتمند] دست نیافته‌اند می‌توانند از ویژگی‌های[4] نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور بهره‌مند شوند.

---

[1]- Monolithic
[2]- State - guided
[3]- Oligarchic
[4]- Features

در فصل پنجم، رئوس مطالب مطرح شده در خصوص پیش‌شرط‌های مهم چهارگانه مورد نیاز برای ایجاد و حفظ ترکیب ایده‌آل نظام سرمایه‌داری را بیان می‌کنیم. سه مورد از پیش شرط‌ها برای ارتقاء کارآفرینی خلاق مهم هستند، و چهارمین پیش شرط نیز برای تداوم نوآوری توسط کارآفرینان موفق در مسابقه کارآفرینی ضروری است. همچنین، به پرسش‌های مربوط به نقش عوامل غیر اقتصادی، که در بالا ذکر شد ـ فرهنگ، جغرافیا، مسائل مالی، آموزش، و دموکراسی، در میان موضوعات دیگر ـ اشاره خواهیم داشت. در این خصوص، به طور ویژه به بررسی و آزمون این موضوع می‌پردازیم که عوامل مذکور تا چه اندازه برای نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ یا نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور یا، به طور ایده‌آل، برای ترکیب این دو نظام، منحصر به فرد هستند.

در فصل ششم، به دنبال پاسخ دادن به این پرسش هستیم که کشورهای در حال توسعه، که در حال حاضر از مرزهای فناوری فاصله دارند، برای حرکت به سوی نظام سرمایه‌داری مناسب باید چه گام‌هایی بردارند؟ یعنی حرکت به سوی آن نوع نظام سرمایه‌داری که ما مدافع آن هستیم. پاسخگویی به این پرسش ساده نیست، زیرا ترکیبی از سیاست و اقتصاد را طلب می‌کند. پاسخ به این پرسش بسیار پیچیده است، زیرا جهان در حال توسعه شامل کشورهای بسیاری است که هر یک در مراحل متفاوتی از توسعه قرار دارند. همچنین، هر یک از آنها دارای فرهنگ منحصر به فرد و مقتضیات تاریخی خاص خود هستند.

در فصل هفتم، دو بخش از جهان ـ ژاپن و اروپای غربی ـ را مورد بررسی و آزمون قرار می‌دهیم. این دو بخش، نمونه‌هایی از نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ هستند، که دو دهه پیش به نظر می‌رسید درآمد سرانه آنها از ایالات متحده آمریکا پیشی خواهد گرفت. در حقیقت، آمریکایی‌ها تقریباً نگران شده بودند، اگرچه آنچه موجب نگرانی آنها شده بود کسری تجاری عظیم با این دو بخش از جهان بود. در واقع، کسری تجاری کنونی ایالات متحده در درجه اول منعکس‌کننده عدم تعادل بنیان‌های اقتصاد کلان این کشور بوده و اساساً ارتباطی به سطوح زندگی در کشورهای مختلف، یا به پرسش مهمی که در این کتاب مطرح شده است، یعنی اینکه چگونه اقتصادها به مرز فناوری نزدیک می‌شوند، ندارد (درآمد سرانه یک راه برای اندازه‌گیری میزان این نزدیکی است).

در هر حال، با نزدیک شدن سطح زندگی ژاپن و اروپای غربی به آمریکا اتفاقاتی رخ داده است. رشد سالانه بهره‌وری در ایالات متحده بین سال‌های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۵، ۱/۵ درصد بود، بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰ به ۲/۵ درصد افزایش پیدا کرد، و پس از سال ۲۰۰۰ طی چهار سال به نرخ‌های رشد بالاتر ۳/۵ درصد افزایش یافت. همه اینها در حالی است که طی این دوران اقتصادهای ژاپن و اروپای غربی (اقتصاد ژاپن بیش از اروپا) از حرکت باز ایستاده بودند. به طور خاص باید گفت که شتاب زیاد رشد بهره‌وری ایالات متحده قابل ملاحظه است، زیرا پس از وقوع رکود سال ۲۰۰۱، در نتیجه کاهش بهره‌وری و از رونق افتادن تجارت پس از حملات تروریستی یازدهم سپتامبر ۲۰۰۱، بسیاری تصور می‌کردند که بعد از این واقعه مخارج امنیتی خصوصی و عمومی به طور وحشتناکی افزایش خواهد یافت.

بحث در مورد اینکه چرا رشد اقتصادی ایالات متحده سرعت گرفت، بدون شک یک بحث ادامه‌دار است. با اطمینان می‌توان گفت که دلیل از حرکت باز ایستادن اقتصادهای اروپا و ژاپن، عدم وجود سطح مناسبی از کارآفرینی در این دو منطقه از جهان بود. برای جبران این کمبود، از سال ۲۰۰۰ رهبران اروپای غربی رسماً اعلام کردند که اقداماتی را برای ارتقاء کارآفرینی انجام خواهند داد. در فصل هفتم از جمله موضوعاتی که مورد بحث قرار می‌گیرد این است که آیا احتمال دارد که آنها موفق شوند.

نکته پایانی اینکه، حتی اقتصادهایی که قبلاً بخش کارآفرین قوی داشته‌اند، مانند ایالات متحده آمریکا، با چالش در جا زدن مواجه هستند. در مجموع، جوامع در طی زمان تحول پیدا می‌کنند. بریتانیای کبیر، بعد از یک دوره طولانی که رهبری جهان را برعهده داشت، در بخش عمده سده بیستم به نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و سرمایه‌داری با راهبری‌دولت بازگشت، و فقط در دو دهه اخیر، یا چیزی در همین حدود، از خواب بیدار شده است. ایالات متحده آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم به نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ نزدیک شد، یعنی وارد مرحله‌ای شد که توسط متفکرانی چون جان کِنِت گالبرایت[1] و حتی پدر اقتصاد کارآفرینی، یعنی ژوزف شومپِتر[2]، مورد تجلیل واقع شده است. پس از جنگ جهانی دوم، رشد سریع بهره‌وری آمریکا در نتیجه اولین

---

[1]- John Kenneth Galbraith
[2]- Joseph Schumpeter

شوک نفتی سال های ۷۹ـ۱۹۷۳ متوقف شد، و همانگونه که بعداً بیان خواهد شد، برای دو دهه رشد بهره‌وری بی رمق بود، تا اینکه از نیمه دهه ۱۹۹۰، قوی‌تر از هر زمان دیگری جهش پیدا کرد.

چالش اصلی اقتصاد ایالات متحده حفظ روند معجزه‌آسای رشد بهره‌وری است. ما بر این باوریم که کلید مواجهه با این چالش ایجاد ترکیب مناسبی از نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور است. مانکور اولسُن[1] (یکی از اقتصاددان‌های بزرگ قرن بیستم که هنوز به اعتقاد ما جایگاه درخور را بدست نیاورده است) چند دهه قبل هشدار داد که گروه‌های ذی‌نفع[2] می‌توانند ساختار استواری برای اقتصادها ایجاد کنند (Olson, 1982). تغییر فنی مخرب[3] می‌تواند از شکل‌گیری ساختار یادشده جلوگیری کند. البته چنین تخریبی تنها وقتی اتفاق می‌افتد که فضای تشویق ریسک‌پذیری وجود داشته باشد. در فصل هشتم، به شناسایی تعدادی از روندهای نگران‌کننده می‌پردازیم. روندهایی که اگر جریان آنها معکوس نشود کاهش ریسک‌پذیری را بدنبال خواهد شد. بدیهی است که بگوییم یک جامعه کارآفرین پیشرو ـ مانند ایالات متحده ـ نقش اصلی خود را از دست داده است، آن هم نه به دلیل وجود چالش‌های خارجی (که هم اکنون نگران آن هستیم)، بلکه به دلیل چالش‌های داخلی.

نتایج مهم

می‌خواهیم درمورد ادعاهای خود دقیق باشیم. نظریه رشدی را که مطرح می‌کنیم، شاه کلید مشکلات نیست و فقط بر یک عامل، یعنی کارآفرینی، برای توضیح سطوح مختلف رشد تکیه دارد. همانگونه که پیشتر بیان شد، سه نوع از چهار نوع نظام سرمایه‌داری که معرفی کردیم، منجربه ایجاد رشد اقتصادی شده است. اما بحث اصلی ما در مورد اقتصادهایی است که می‌خواهند مرزهای فناوری را ـ در یک یا تعداد زیادی از بخش‌ها ـ درنوردند. ما معتقدیم که چنین اقتصادهایی نهایتاً باید ترکیبی از نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور و نظام سرمایه داری بنگاه بزرگ را بپذیرند.

1- Mancur Olson
2- Interest groups
3- Disruptive

بحث ما از منطق، تاریخ و حتی نظریه‌های اقتصادی (اگرچه با استفاده از الگوهای ریاضی بیان نشده‌اند) استنباط شده است. البته، صریحاً اعلام می‌کنیم که ادعاهای ما تاکنون با استفاده از روش‌های تجربی سنتی که توسط اقتصاددان‌ها استفاده می‌شود آزمون نشده است. اگرچه در مطالعات اخیری که توسط اقتصاددان‌های دیگر انجام شده موضوع اهمیت بالای کارآفرینی برای رشد اقتصادی همواره مد نظر قرار داشته است (Audnetsch et al., 2006, Acs and Armington, 2006). با استفاده از روش‌های آماری استاندارد و تحلیل رگرسیون چند متغیره پژوهشگرها می‌توانند تمامی عوامل مؤثر بریک پدیده را رتبه‌بندی کرده و مشخص کنند که کدامیک معنی‌دار بوده و سطح معنی‌داری هر یک چقدراست و کدام نیز معنی‌دار نیست.

بر این باوریم که سیاستگذران نمی‌توانند و نباید منتظر نتایج الگوهای ریاضی، و حتی بررسی‌های آماری، بمانند تا به آنها بگوید چه بکنند، زیرا اطلاعات کافی از قبل وجود دارد. این اطلاعات می‌تواند هم سیاستگذاران پر مشغله را راهنمایی کند و هم هدایتگر شهروندانی باشد که ناظر بر اعمال سیاستگذاران هستند و از تصمیم‌های آنها تأثیر می‌پذیرند. امیدواریم خوانندگان کتاب هم با این باور موافق باشند.

فصل دوم:
دلایل اهمیت رشد اقتصادی

علاقه ما به کارآفرینی[1] به این دلیل است که مایل به تشریح رشد اقتصادی و در نتیجه کمک به تسهیل آن هستیم. رشد اقتصادی بطور سنتی از طریق افزایش تولید کالاها و خدمات در یک کشور (که اقتصاددان‌ها اصطلاحاً تولید ناخالص داخلی (GDP)[2] می‌نامند) اندازه‌گیری می‌شود. هنگامی که هر کدام از نویسندگان کتاب حاضر در حال تحصیل در رشته اقتصاد بودند، اهمیت رشد اقتصادی کاملاً آشکار و بدون نیاز به اثبات فرض می‌شد. یکی از ما مطالعه موضوع را بلافاصله پس از بحران بزرگ به پایان رساند، یعنی زمانی که تأکید کامل آموزش در این حوزه تا حد زیادی بر موضوع تحریک رشد متمرکز بود.(1) پس از جنگ جهانی دوم و تا اواخر دهه ۱۹۶۰و اوایل دهه ۱۹۷۰، زمانی که دو نویسنده دیگر تحصیل در این رشته را به پایان رساندند، هنوز بطور گسترده‌ای فرض بر این بود که اولویت دادن به رشد اقتصادی جای بحث و جدل ندارد و این اولویت حتی برابر با ایده‌آل‌های مادرانه و نوعی کیک سیب است. رشد سریع‌تر در تولید کالاها و خدمات در یک اقتصاد به مفهوم درآمد بالاتر برای همه است (حتی با وجود اینکه برخی از مردم، بطور اجتناب‌ناپذیری، درآمدی بیش از دیگران دارند).

درآمد بالاتر امکان خرید، استفاده، و لذت بردن از کالاها (و خدمات) بیشتر را برای تعداد بیشتری از مردم فراهم می‌کند. پس چگونه یک نفر می‌تواند ارزش رشد اقتصادی را مورد تردید قرار دهد؟ در سال‌های اخیر، برخی از صاحبنظران دقیقاً همین کار را کرده‌اند، و اکنون رشد اقتصادی (بطور تعجب برانگیزی، دست کم برای اقتصاددان‌ها) نیاز به حمایت وسیع دارد.

بیشتر مردم ـ از جمله، کسانی که بیکار بوده و در جستجوی شغل هستند، یا کسانی که نگران از دست دادن شغل خود می‌باشند، یا کسانی که فقیر بوده و خواهان

---

[1]- Entrepreneurship
[2]- Gross domestic product

دستمزدهای بالاتری هستند که رشد سریع تر موجب آن می‌شود - تردیدی دربارهٔ منافع رشد اقتصادی ندارند. ولی به دلایلی که امیدواریم بعداً بطور خلاصه آن را روشن سازیم، باید بطور دایم کسانی را که سودمندی رشد را مورد تردید قرار می‌دهند ترغیب کنیم، و انتقادهای آنها را نیز روشن سازیم.

قبل از پرداختن به موضوع انتقادهای مشخص این افراد، ارایه یک تصویر کلی سودمند خواهد بود. اساساً، رشد اقتصادی نه تنها به این دلیل که انسان‌ها طمع‌کار یا بیش از حد مادی‌گرا[1] هستند، بلکه به این دلیل که خواهان بهبود شرایط زندگی خود می‌باشند، دارای اهمیت است. این یک آرزوی طبیعی است و تنها با تولید اقتصادی بیشتر است که افراد بیشتری می‌توانند از زندگی لذت بخش‌تر و رضایت‌مندانه‌تری برخوردار شوند. البته، رشد اقتصادی تنها هدف زندگی نیست. همانگونه که اقتصاددان‌ها برای اولین بار مطرح کرده‌اند، همواره یک نوع مبادله (بده - بستان)[2] وجود دارد. کار بیشتر زمان کمتری برای تفریح و در کنار خانواده بودن باقی می‌گذارد. تولید بیشتر غالباً با افزایش در اثرات جانبی[3] نامطلوب، مانند آلودگی، همراه است. ولی در پایان هر روز، جوامع ثروتمندتر منابع بیشتری برای از میان برداشتن اثرات جانبی رشد و نیز اختلالات مختلفی که موجب کوتاه‌تر شدن عمر افراد شده یا رضایت‌مندی آنها را کاهش می‌دهد، در اختیار خواهند داشت. بعداً در این فصل، دلایل بیشتری را در خصوص اهمیت تداوم رشد، برای هر دو گروه کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه در قرن حاضر و پس از آن، ارایه خواهیم کرد.

آیا رشد با محدودیت روبرو است؟

یکی از دلایل بدبینی درباره رشد دیدگاه افراد و گروه‌هایی است که نگران افزایش در مصرف منابع طبیعی، و در عین حال تخریب بیشتر محیط زیست، در نتیجه افزایش جمعیت و تداوم رشد اقتصادی هستند. در اوایل دهه ۱۹۷۰، گروهی با عنوان "باشگاه رم"[4] با اعلام اینکه بالاخره (و به زودی) جهان ذخیره منابع انرژی و برخی از

---

[1]- Materialist
[2]- Trade-off
[3]- Side effects
[4]- Club of Rome

کالاهای موجود را بطور کامل مصرف خواهد کرد، بطوری که رشد با سرعت کنونی قابل ادامه نخواهد بود، نگرانی خود را اعلام کردند. امروز، افرادی وجود دارند که، به دلایل مشابه، معتقدند رشد نمی‌تواند ادامه یابد.

افراد بدبینی که پیش‌بینی می‌کردند رشد اقتصادی به زودی متوقف می‌شود در اشتباه بودند. از سال ۱۹۷۵، کل تولید اقتصادی جهان بیش از هفت برابر شده است.(۲) تولید سرانه جهان پنج برابر بیشتر از مقدار ۳۰ سال پیش است. در سده بیستم، رشد تولید، و در نتیجه درآمد سرانه، در سراسر جهان با سرعت قابل ملاحظه‌ای (نزدیک به ۹ برابر) نسبت به هر سده دیگری در هزار سال گذشته (تا جایی که قابل اندازه‌گیری است) افزایش یافته است.(۳) تولید سرانه کماکان به افزایش خود ادامه می‌دهد، زیرا بنگاه‌هایی که در سراسر جهان فعالیت می‌کنند به استفاده بیشتر از ماشین‌آلات و فناوری اطلاعات[1] ادامه می‌دهند، که این امر کارگران را قادر می‌سازد با بهره‌روی[2] بالاتر کار کنند و چون فناوری درحال پیشرفت است، امکان مصرف محصولات و خدمات جدید را برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌آورد. دلیل خوبی برای این امیدواری وجود دارد که این فرایند می‌تواند ادامه یابد، اگرچه برخی خطرات پنهان، از جمله اقدامات نابخردانه دولت‌ها، نیز وجود دارد.

ولی آیا رشد باید ادامه یابد؟ در مورد عرضه انرژی که در فرایند رشد شدیداً کاهش می‌یابد یا آلودگی که در نتیجه تولید و مصرف بیشتر کالاها و خدمات ایجاد می‌شود چه؟ از روی کنجکاوی، اقتصاددان‌هایی که تمایل دارند در زندگی خود کاملاً عقلایی باشند بر عقیده خود پافشاری می‌کنند ـ این عقیده که تداوم پیشرفت‌های فنی، که توسط بازار تقویت می شود، موجب کاهش این نگرانی‌ها خواهد شد. معهذا، همانطور که مشخص است عقید اقتصاددان‌ها ریشه در واقعیت‌های تاریخی دارد. در اوایل دهه ۱۸۰۰، توماس آر. مالتوس[3] به خوبی پیش‌بینی کرد که جمعیت جهان سرانجام از گرسنگی خواهند مرد یا، دست کم، در سطح حداقل معیشت زندگی خواهند کرد، زیرا تولید غذا نمی‌تواند با سرعتی معادل رشد جمعیت افزایش یابد. پیشرفت‌های فنی که از آن زمان تاکنون رخ داده نشان می‌دهد که وی کاملاً در اشتباه بود. از طریق روش‌های

---

[1]- Information technology
[2]- Productivity
[3]- Thomas R.Malthus

بهتر کشت، ورود تجهیزات نوین به بخش کشاورزی، و ادامه پیشرفت در علوم کشاورزی (بویژه "انقلاب سبز"[1] که منجر به مهندسی ژنتیک[2] شد)، تولید غذا بسیار سریعتر از جمعیت افزایش یافت، تا جایی که قیمت واقعی مواد غذایی (پس از کسر تورم)[3] هم‌اکنون بسیار کمتر از دویست سال پیش، یا حتی پنجاه سال پیش، است. کشاورزان، که در آغاز سده بیستم بیش از ۵۰ درصد جمعیت ایالات متحده را تشکیل می‌دادند، هم‌اکنون کمتر از ۲ درصد جمعیت این کشور هستند - و قادرند غذای بیشتری تولید کنند.

همان فرایند پیشرفت فنی که موجب شد پیش‌بینی‌های وحشتناک مالتوس نادرست از آب درآید، همچنین ممکن است قادر به ساکت کردن طرفداران جدید مالتوس که نگران کاهش منابع انرژی هستند باشد ، اگرچه دخالت فعال‌تر دولت‌ها برای از میان برداشتن نگرانی‌های مربوط به گرمایش زمین[4] ممکن است ضروری باشد. با کاهش ذخیره برخی از منابع انرژی - بویژه سوخت‌های فسیلی - قیمت این منابع افزایش می‌یابد و شرایطی فراهم می شود که اقتصادها را در مقابل رکود حفظ می‌کند. در نتیجه افزایش قیمت این منابع، مصرف‌کنندگان تقاضای خود برای سوخت‌های فسیلی را بطور مستقیم (در نتیجه مسافرت کمتر، استفاده مشترک از خودروها، یا حتی انتقال محل زندگی به مکان‌های نزدیک به محل کار) یا بطور غیرمستقیم، از طریق خرید کالاهایی که کم‌مصرف‌تر هستند (خودرو، منزل، و لوازم خانگی)، کاهش خواهند داد. این اتفاق در جریان اولین بحران انرژی در دوره پس از جنگ در سال ۱۹۷۳ رخ داد. مصرف انرژی به صورت درصدی از تولید ناخالص داخلی (GDP) در ایالات متحده به دلیل قیمت‌های بالاتر تقریباً به نصف کاهش یافته است، و در صورتی که قیمت واقعی سوخت‌های فسیلی (پس از کسر تورم) در آینده نیز افزایش یابد، این کاهش کماکان ادامه خواهد داشت. نکته مهم دیگر این است که اگر قیمت سوخت‌های فسیلی افزایش یابد، حامیان انرژی‌های جایگزین (انرژی هسته‌ای، سوخت‌های زمین گرمایی[5]،

---

[1]- Green revolution
[2]- Genetic engineering
[3]- Inflation
[4]- Global warming
[5]- Geothermal

جوش هسته‌ای[1]، زیست توده[2]، انرژی خورشیدی، و احتمالاً سایر منابع) انگیزه بیشتری برای تکمیل فناوری‌های خود پیدا می‌کنند و بی‌درنگ می‌توان از این سوخت‌ها استفاده کرد.(۴)

همانند موضوع گرمایش زمین، میان دانشمندان این توافق وجود دارد که مشکل واقعی و در حال گسترش است. در واقع، برخی از دانشمندان وقوع تند بادهای دریایی[3] شدید را که موجب خرابی‌های گسترده‌ای در ایالت‌های واقع در خلیج نیومکزیکو و بخش‌هایی از ایالت فلوریدا درآمریکا در سال ۲۰۰۵ شد به افزایش درجه حرارت آب و هوا و در نتیجه گرمایش زمین نسبت می‌دهند. در عین حال، این توافق میان اقتصاددان‌ها و سیاستگذاران در سراسر جهان در حال شکل‌گیری است که بهترین راه برای جلوگیری از انتشار دی اکسید کربن که در گرمایش زمین مؤثر می‌باشد بکارگیری ترکیبی از قواعد۴ و انگیزه‌های بازاری۵ است، از جمله تعیین سقف مجاز برای آلودگی از طریق تخصیص سهمیه‌های مشخص برای موادی که انتشار آن توسط تولیدکنندگان اجتناب‌ناپذیر است و دادن اجازه به آنها برای مبادله این سهمیه‌ها در بازار. در نتیجه، می‌توان از این طریق آلودگی را کنترل کرد و در عین حال به رشد نیز ادامه داد. روش "تعیین سقف و مبادله"[6]، که در سطح جهان بکارگرفته شده است، محور اصلی توافقنامه کیوتو[7] بود که در اواخر دهه ۱۹۹۰ به امضاء رسید ولی هنوز (تا حد زیادی به دلیل مخالفت ایالات متحده با آن) به اجرا در نیامده است. اگرچه مشکلات سیاسی و عملی مانع از بکارگیری روش تعیین سقف و مبادله در مقیاس جهانی شده است، ولی ممکن است اجرای آن در سطح ملی امکان‌پذیر باشد.(۵)

کسانی که تداوم رشد اقتصادی را، در حالی که بخشی از منابع حاصل از آن به کاهش آلودگی اختصاص می یابد، مورد تردید قرار می‌دهند تنها کافی است به تجربه ایالات متحده- که در آن هم آب و هم هوا، حتی با وجود تولید بیشتر کالاها و خدمات، بسیار پاکیزه‌تر از ۳۰ سال قبل است ـ نگاهی بیندازند.(۶) اگر تلاش‌های سیاسی که

1- Fusion
2- Biomass
3- Hurrican
4- Rules
5- Market-like incentives
6- Cap and Trade
7- Kyoto agreement

تاکنون برای حمایت از حرکت‌های مدافع "رشد صفر" یا "اعمال محدودیت بر رشد" صرف شده است برای ترغیب دولت‌های جهان به منظور پذیرش روش‌هایی که از نظر اجتماعی آثار مخرب کمتری دارند، از جمله نظام مجوزهای آلودگی قابل مبادله[۱]، هدایت می‌شد، دلیل مناسبی برای این اعتقاد وجود داشت که نگرانی‌های مربوط به گرمایش جهانی قابل کاهش است.

رشد و جهانی شدن

دومین خط فکری مخالف رشد، اگر چه نتوان بطور مستقیم چنین عنوانی به آن داد، از حرکت ضد جهانی شدن[۲] نشأت می‌گیرد. برخی از افرادی که مخالف افزایش هم پیوندی اقتصادی[۳] میان کشورهای مختلف جهان هستند ـ و کسانی که در مناطق مختلف جهان اعتراض‌های گسترده‌ای را برای بیان دیدگاه‌های خود انجام می‌دهند ـ این کار را جدای از این عقیده انجام می‌دهند که حتی اگر فرایند "جهانی شدن"[۴] موجب تقویت رشد شود، منجر به گسترش نابرابری اقتصادی و حتی فقر خواهد شد. برخی از منتقدین جهانی شدن با پیروی از این استدلال از برقراری موانع گسترده بر تجارت، جریان سرمایه، و مهاجرت به عنوان راهی برای معکوس کردن هم پیوندی اقتصادی و در نتیجه کاهش صوری نابرابری و فقر در فرایند مذکور، صرفنظر از تأثیر آن بر رشد، حمایت می‌کنند.

نگاهی به واقعیت‌های موجود نگرانی‌های مربوط به نابرابری را ـ دست کم بین کشورها ـ تأیید می‌کند. در شکل (۱) درآمد واقعی سرانه[۵] (که بر اساس تفاوت سطح قیمت‌ها و نرخ‌های ارز بین کشورها تعدیل شده است) برای سه گروه از کشورها در سال ۲۰۰۰ نشان داده شده است: چهار کشور ثروتمند (شامل ایالات متحده)، چهار کشور با درآمد متوسط، و چهار کشور فقیر. تفاوت میان این سه گروه شدید است، بطوری که اتباع کشورهای ثروتمند درآمدی تقریباً پنج برابر افرادی که در کشورهای با درآمد

---

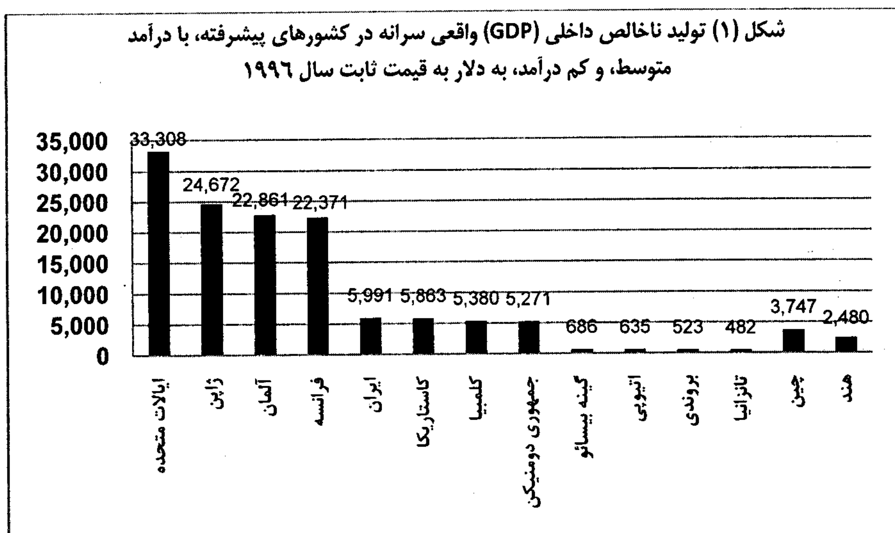
[1]- Tradable emissions Permit system
[2]- Untiglobalization
[3]- Economic integration
[4]- Globalization
[5]- Per capita real income

متوسط زندگی می‌کنند، و بیش از بیست و پنج برابر متوسط درآمد ساکنین کشورهای فقیر دارند.

معهذا، آنچه که موجب نگرانی در خصوص نابرابری در درآمد سرانه میان کشورها می‌شود این است که طی چهار دهه، از ۱۹۶۰ تا ۲۰۰۰، این کشورها بطور کلی رشد کرده‌اند، که این امر نشان‌دهنده این است که نابرابری درآمدی بدتر شده است. این موضوع را می‌توان از شکل (۲)، که نشانگر نرخ‌های رشد درآمد سرانه در دوره مورد اشاره است، تشخیص داد. اگرچه تمام تفاوت در نرخ‌های رشد کشورها به روشنی آنچه که در شکل (۲) نشان داده شده نیست، ولی یک الگوی مشخص پدیدار شده است: بطور متوسط، کشورهای ثروتمند سریعتر از کشورهای با درآمد متوسط و بسیار سریعتر از کشورهای فقیر رشد کرده‌اند. به عبارت دیگر، سطوح درآمد و تولید سرانه در حال واگرایی[1] هستند و نه همگرایی[2]. توجه داشته باشید که، ما صرفاً واقعیت‌ها را بیان می‌کنیم، بدون هرگونه اظهارنظر درباره اینکه جهانی شدن چگونه و چقدر به این روند کمک کرده است یا، آنگونه که مارتین ولف[3] بطور متقاعدکننده‌ای استدلال می‌کند، آن را بهتر کرده است. (Wolf, 2004)

در فصل‌های بعد، این بحث را که آیا نابرابری درآمدی میان کشورها بطور اجتناب‌ناپذیری باید به سوی سطوح درآمد سرانه کشورهای ثروتمند همگرایی داشته باشد مورد بحث قرار خواهیم داد. ولی در اینجا تفکیک تفاوت رفاه میانگین شهروندان در کشورهای مختلف از تفاوت در درآمد همه افراد در سراسر جهان، صرفنظر از اینکه در کجا ساکن هستند، با اهمیت است. بویژه، اگر هند و چین را در نظر بگیریم، که تقریباً ۴۰ درصد جمعیت جهان را در خود جای داده‌اند، به نظر می‌رسد که نابرابری درآمدی میان افراد به مرور زمان در نتیجه رشد سریع درآمد در بخش‌های پرجمعیت این دو کشور کمتر شده است (Bhalla, 2002).

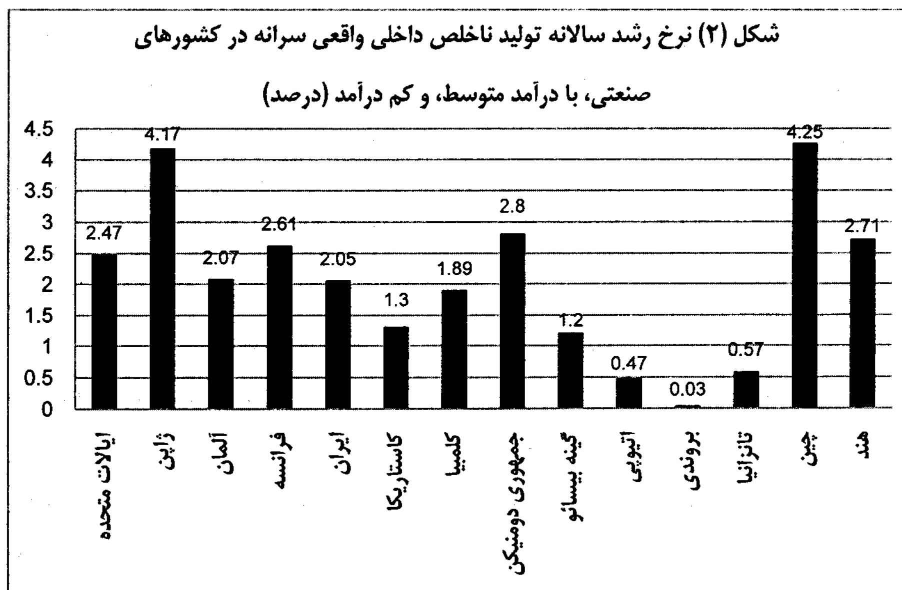
[1]- Diverging
[2]- Converging
[3]- Martin wolf



شکل (۱) تولید ناخالص داخلی (GDP) واقعی سرانه در کشورهای پیشرفته، با درآمد متوسط، و کم درآمد، به دلار به قیمت ثابت سال ۱۹۹۶

Source: Alan Heston, Robert Summers, and Bettina Aten, Penn World Table Version 6.1, Center for International Compar-isons at the University of Pennsylvania (CICUP), October 2002. Available at: http: //pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

به علاوه، نکته‌ای که بویژه برای بحث درباره جهانی شدن دارای اهمیت است این است که، هر دو کشور هند و چین به رشد سریع دست یافته‌اند و در عین حال درهای اقتصاد خود را به روی جهان گشوده‌اند: یعنی مبادلات گسترده و جذب سرمایه‌گذاری بیشتر از کشورهای ثروتمند. آزادسازی تجارت و سرمایه‌گذاری، همانطور که در فصل‌های بعد بحث خواهد شد، دارای اهمیت زیادی برای تسهیل کارآفرینی، و در نتیجه رشد اقتصادی است. فعلاً، توجه به این نکته که رشد و کاهش فقر همراه هم حرکت می‌کنند کافی است (Dollar and Kraay, 2002). در واقع، ارائه نمونه‌های کشورهایی که در آن فقر بدون رشد اقتصادی کاهش یافته مشکل است. افزایش سطح آب دریا معمولاً تمام کشتی‌ها را بالا می آورد. بویژه، طی سال‌های ۱۹۷۸ تا ۲۰۰۰، اگرچه جمعیت جهان به میزان ۱/۶ میلیارد نفر افزایش یافته است، ولی تعداد جمعیت با درآمد کمتر از یک دلار در روز ـ پایین‌ترین آستانه فقر ـ بیش از ۳۰۰ میلیون نفر کاهش یافته است (Barro and Sala – i - Martin, 2004,9).



شکل (۲) نرخ رشد سالانه تولید ناخلص داخلی واقعی سرانه در کشورهای صنعتی، با درآمد متوسط، و کم درآمد (درصد)

Source: Alan Heston, Robert Summers, and Bettina Aten, Penn World Table Version 6.1, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October 2002. Available at: http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

ولی حتی اگر جهانی شدن موجب بدتر شدن نابرابری شده باشد (همانگونه که در برخی از کشورها، بویژه به دلیل عدم برخورداری از منافع افراد تحصیل کرده دارای مهارت یا محصولاتی برای فروش در بازار جهانی هستند، قابل مشاهده است)، اقداماتی که موجب کاهش سرعت یا معکوس شدن روند هم‌پیوندی اقتصادی می‌شود بطور آشکار موجب کاهش رشد اقتصادی می‌گردد و به احتمال زیاد منجر به درآمد پایین‌تر و کاهش میانگین سطوح زندگی در سراسر جهان خواهد شد.[۷] یک آزمایش ساده می‌تواند دلیل این امر را روشن کند. تصور کنید که تمام ساکنین پنجاه ایالت آمریکا مجبور شوند تنها با ساکنین همان ایالت داد و ستد کنند. در این صورت، این پرسش جدی مطرح می‌شود که آیا تولید کل، و در نتیجه درآمد، در آمریکای غیرمتحد کمتر از وضعیت کنونی خواهد بود، که در آن آمریکایی‌ها بطور آزادانه می‌توانند اقدام به خرید و فروش کالاها و خدمات، پرداخت و دریافت پول، و جابجایی در مناطق مختلف کشور نمایند، در مقایسه با حالتی که محدود به داد و ستد با افراد و بنگاه‌های یک ایالت خاص هستند؟ گسترش اندازه بازاری که در آن افراد و بنگاه‌ها می‌توانند اقدام به داد و ستد

کنند موجب پیشرفت اقتصادی می‌شود، و افراد و بنگاه‌ها را قادر می‌سازد تا در انجام بهترین کار تخصص یابند، آنچه که بیش از دویست سال پیش توسط آدام اسمیت[1] و دیوید ریکاردو[2] به آن اشاره شده است. این مسئله نه تنها برای ایالات متحده، بلکه برای کشورهای دیگر جهان نیز صادق است.

رشد و خوشبختی

سومین انتقاد از رشد اقتصادی پیوسته از این جمله کوتاه تکراری نشأت می‌گیرد که "پول خوشبختی نمی‌آورد". البته برای این جمله مصادیق فراوانی وجود دارد. به عنوان مثال، رهبران مذهبی همواره به ما یادآوری می‌کنند که سلامت روانی بهتر از ثروت است. در سطح دنیایی‌تر، اگرچه یک خانواده متوسط آمریکایی هم‌اکنون از نظر مالی وضعیت بهتری نسبت به قبل دارد، ولی بسیاری از افراد خوشحال‌تر از گذشته نیستند. یکی از دلایل روشن این وضعیت این است که چون در اغلب خانواده‌ها پدر و مادر هر دو کار می‌کنند، در نتیجه جنگ دایمی بین انجام خوب وظایف کاری و صرف وقت از لحاظ کیفی (اگر نه کمی) برای فرزندان خود، موجب شده بیشتر آمریکایی‌ها احساس کنند که روی یک نوار نقاله در حال در جا زدن هستند. رابرت فرانک[3] اقتصاددان دانشگاه کورنل[4] پاسخ دیگری را برای این پرسش که چرا اغلب آمریکایی‌ها، حتی با وجود درآمد بالاتر، احساس می‌کنند که خوشحال‌تر از گذشته نیستند، بیان می‌کند. اگرچه مصرف بیشتر کالاها ـ منزل مسکونی، خودرو، و پوشاک ـ ممکن است بطور موقت موجب شود افراد احساس وضعیت رفاهی بهتری کنند، ولی این احساس احتمالاً دایمی نخواهد بود. پس از اینکه "نو بودن"[5] این اقلام به تدریج رنگ می بازد، افراد تمایل پیدا می‌کنند تا آن را هدیه بدهند. به علاوه، هنگامی که مردم به اطراف خود نگاه می‌کنند و در می‌یابند که دیگران نیز همان کالاهای مصرفی و یا بهتر از آن را دارند، احساس خوشحالی کمتری نسبت به قبل می‌کنند (Frank, 2004). به وضوح به

1- Adam Smith
2- David Ricardo
3- Robert Frank
4- Cornell university
5- Newness

نظر می‌رسد که ثروت یا درآمد نسبی[۱] دارای اهمیت بیشتری برای احساس رفاه است تا ثروت یا درآمد مطلق[۲] (Graham and Pettinato, 2002).[(۹)]

با این وجود، رشد اقتصادی اهمیتی بیش از آنچه که مردم تصور می‌کنند دارد. آنچه که افراد به مصاحبه‌کنندگان در یک بررسی میدانی ابراز می‌کنند لزوماً پیشرفتی نیست که مردم ممکن است از آن لذت برده و حتی احساس رفاه بیشتری کنند. به عنوان نمونه، این واقعیت را در نظر بگیرید که در چند دهه گذشته متوسط امید به زندگی در سراسر جهان، حتی در بیشتر کشورهای در حال توسعه، رو به افزایش بوده است.[(۱۰)] این دستاورد مهم در نتیجه عرضه فراوان‌تر غذا و مراقبت‌های بهداشتی بهتر امکان‌پذیر شده است، که هر دو محصول رشد اقتصادی هستند. یا منافع قابل ملاحظه‌ای را که کشورهای ثروتمند، مانند ایالات متحده، در چند دهه گذشته در نتیجه کنترل آلودگی و تقویت ایمنی مجموعه‌ای از محصولات (بویژه اقلام خطرناک، مانند خودروها) بدست آورده‌اند در نظر بگیرید. هیچکدام از این تحولات بدون رشد درآمد، که موجب ایجاد تقاضا برای محیط زیست پاک‌تر و ایمن‌تر توسط مردم شده است، امکان‌پذیر نبود.

پاسخ دهندگان به بررسی‌ها ممکن است هنگام پاسخ دادن به پرسش‌ها کاملاً از این واقعیت‌ها آگاهی نداشته باشند. در واقع، همانطور که گرگ ایستربروک[۳] روزنامه‌نگار بیان کرده است، یکی از "پارادوکس های پیشرفت"[۴] این است که اغلب ساکنین کشورهای ثروتمند درک نکرده‌اند که چه چیزهایی واقعاً خوب است. (Easterbrook, 2003) به جای ارزیابی منافع حاصل از رشد اقتصادی، از طریق درخواست از مردم برای مقایسه شرایط حال و گذشته خود، معتقدیم که اگر این پرسش با نگاه به آینده مطرح شود اطلاعات بهتر و شفاف‌تری را در پی خواهد داشت ـ یعنی طرح پرسش به این شکل که، آیا آنها خوشحال‌تر خواهند بود اگر درآمد بیشتری در آینده داشته باشند، حتی اگر افرادی که در همسایگی آنها، یا شهر، یا کشور دیگری زندگی می‌کنند نیز از همین مقدار افزایش (چه به صورت مطلق و چه نسبی) برخوردار شوند؟ ما تردید داریم که افراد زیادی اگر به این شکل مورد پرسش قرار گیرند، رشد اقتصادی را مورد سؤال

---

[1]- Relative wealth (income)
[2]- Absolute wealth (income)
[3]- Gregg Easterbrook
[4]- Paradoxes of Prosperity

قرار دهند. بویژه مطمئن هستیم که تقریباً دو میلیارد نفر از مردمی که در کشورهای در حال توسعه با درآمدی کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند مشکل چندانی در بیان اینکه در وضعیت بهتری قرار گرفته‌اند نخواهند داشت.

آیا تولید ناخالص داخلی (GDP) معیار کاملی است؟

چهارمین خط فکری مرتبط با رشد و خوشبختی این است که رشد تولید، آنگونه که به صورت رایج تعریف می‌شود، بطور دقیق بیانگر رشد رفاه انسانی نیست. طبق تعریف، تنها کالاها و خدماتی که در بازار مبادله می‌شوند یا، اگر توسط دولت عرضه شود، دارای قیمت مشخص هستند، در محاسبات تولید ناخالص داخلی (GDP) وارد می‌شود. تولید ناخالص داخلی (GDP) مجموعه فعالیت‌هایی را که در بازار مبادله نمی‌شوند، ولی با این حال به احساس کلی رفاه افراد کمک کرده یا موجب کاهش آن می‌شود، در بر نمی گیرد، مانند فعالیت‌های داخلی خانوار، سلامت فردی، فعالیت‌های سازمان‌های غیرانتفاعی[1] (به ویژه سازمان‌هایی که متکی به خدمات داوطلبانه افراد هستند) و شرایط محیط زیست. با تمرکز صرف بر آنچه که در بازار مبادله می‌شود، شهروندان و سیاستگذاران دیدگاه بسیار محدودی دربارۀ آنچه که واقعاً در زندگی وجود دارد خواهند داشت. در گزارشی که سال ۲۰۰۶ توسط سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD)[2] منتشر شد آمده است که معیار تولید ناخالص[3] چگونگی توزیع آن میان ساکنین یک کشور (یا درجه نابرابری یا برابری توزیع درآمد) را در نظر نمی‌گیرد، یا ارزش اوقات فراغت را به حساب نمی‌آورد. در نتیجه، بسته به ارزشی که جامعه برای برابری توزیع درآمد یا فراغت قائل است، درآمد سرانه "تعدیل شده"[4] در برخی از کشورهای اروپایی بطور واقعی ممکن است بالاتر از ایالات متحده باشد (OECD, 2006).

ما نیز می‌پذیریم که معیار تولید ناخالص داخلی دارای محدودیت‌هایی است، که اقتصاددان‌ها نیز تا حد زیادی آن را تأیید می‌کنند. بیش از سه دهه قبل، دو اقتصاددان

---

[1]- Non profit organization
[2]- Organization of Economic Cooperation and development
[3]- Gross output
[4]- Adjusted per capita income

برجسته آمریکایی ـ ویلیام نوردهاوس[1] و جیمز توبین[2] از دانشگاه ییل[3] (که بعداً برنده جایزه نوبل شد) ـ مجموعه دیگری از حساب‌ها را که شامل اشکال مختلف فعالیت‌های غیر بازاری[4] بود، برای دستیابی به یک معیاری جامع‌تر ارائه کرده و آن را اصطلاحاً "رفاه اقتصادی اندازه‌گیری شده"[5] نامیدند (Nordhaus and Tobin, 1972). اخیراً هیأتی از آکادمی ملی علوم ایالات متحده[6] توصیه کرده است که سازمان‌های آمار فدرال[7] مجموعه "حساب‌های اقماری"[8] را برای اندازه‌گیری فعالیت‌های غیربازاری مختلف، به عنوان راهی برای تکمیل اطلاعات موجود در معیارهای کنونی اندازه‌گیری GDP، توسعه دهند(Abraham and Mackie, 2005).

هیچکدام از مباحث فوق نمی‌تواند از ارزش این واقعیت که رشد GDP هنوز به دو دلیل با ارزش است بکاهد. اول اینکه، کالاها و خدماتی که در محاسبه GDP وارد می‌شود برای مردم با ارزش است زیرا آنها را قادر می‌سازد تا از سطوح زندگی بالاتری بهره‌مند شوند. دوم اینکه، درآمدها و تولید احتمالاً بطور مثبت با تعدادی از فعالیت‌های غیربازاری یا فعالیت‌هایی که اکنون در GDP وارد نمی‌شود در ارتباط است. به عنوان مثال، همانگونه که قبلاً بیان شد. با ثروتمندتر شدن اقتصادها، ساکنین می‌توانند از عهده هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی بالاتر برآمده و سرمایه‌گذاری بیشتری برای بهبود محیط زیست انجام دهند (در واقع، برای کالاهای غیربازاری تقاضای بیشتری داشته باشند).

همانند مورد نابرابری درآمدی، ارزش این موضوع ذاتاً ذهنی است، و در نتیجه معیارهای اندازه‌گیری GDP "تعدیل شده"، بر حسب تفاوت‌های موجود در توزیع درآمد، نباید وزن بیش از حد به خود بگیرد. با این وجود، افراط کاری در هر دو جهت نامطلوب است. جامعه‌ای که در آن همه دارای درآمد یکسان هستند، به عنوان مثال، هیچ انگیزه‌ای برای رشد ایجاد نمی‌کند. در مقابل، جوامعی که دارای توزیع درآمد نابرابر

1- William Nordhaus
2- James Tobin
3- Yale university
4- Nonmarket activity
5- Measured Economic Welfare
6- National Academy of Sciences
7- Federal Statistical agencies
8- Satelite Accounts

شدید هستند، مستعد بی‌ثباتی سیاسی و آشوب می‌باشند که برای رشد اقتصادی زیانبار است. کسی نمی‌داند که حد وسط خوشبختی کجاست، و مانند زیبایی، حد وسط آن از نظر بیننده کجاست. نکته مهم این نیست که درآمدها چگونه توزیع شده است، بلکه مهم سهولت یا دشواری دستیابی افراد به جایگاه‌های اقتصادی بالاتر و در نتیجه کسب درآمد بالاتر است. بطور خلاصه، آنچه که بیشترین اهمیت را دارد "فرصت"[1] است ـ هم برای رشد و هم برای ثبات سیاسی و اجتماعی.

با این وجود، در سال‌های اخیر مباحثی دربارهٔ توزیع منافع حاصل از افزایش بهره‌وری در ایالات متحده، بویژه در این خصوص که آیا کارگران بطور کلی سهم تاریخی خود (یعنی دو سوم افزایش در تولید) را بدست آورده‌اند یا با کاهش سهم مواجه شده‌اند، در جریان بوده است. این بحث از اختلاف آشکار میان نرخ رشد سریع‌تر در بهره‌وری و رشد دستمزدهای واقعی[2] نشأت می‌گیرد. ولی درآمد حاصل از دستمزد به تنهایی مزایای خاصی را، بویژه بیمه درمان[3]، که در مزایای[4] بیشتر کارگران آمریکایی لحاظ می‌شود، به همراه ندارد. اگر این موضوع در نظر گرفته شود، کل مزایای پرداختی به کارگران تقریباً با نرخی یکسان با بهره‌وری افزایش یافته است (Dew-Becker and Gordon, 2005). البته، حتی این واقعیت در مورد روند بلندمدت حرکت به سوی نابرابری درآمدی بیشتر (قبل از مالیات) در ایالات متحده میان کارگران در بخش‌های مختلف توزیع درآمد لحاظ نشده است. این روند تا حد زیادی شناخته شده بوده و برای افزایش بازده آموزش در طول زمان، که نشانگر افزایش تقاضای کارفرماها برای کارگران ماهر (نسبت به عرضه نیروی کار ماهر) است، در نظر گرفته می‌شود (Lazear, 2006).

آیا رشد یک بازی با جمع صفر است؟

منطق اصلی این کتاب این است که رشد نه تنها برای کشورهای ثروتمندی چون ایالات متحده، بلکه برای تمام کشورها، دارای اهمیت است زیرا تنها از طریق رشد است که سطوح زندگی مردم می‌تواند افزایش یابد. ولی این منطق آنقدر که ما دوست داریم عمومیت نیافته است. در سال‌های اخیر، مخالفت‌های زیادی را از سوی برخی از رهبران

1- Opportunity
2- Real wage
3- Health insurance
4- Compensation

سیاسی و اهل فن در ایالات متحده شاهد بوده‌ایم که از رشد اقتصادی در کشورهای دیگر، بویژه کشورهای کمتر توسعه یافته ـ مانند چین و هند ـ ابراز نگرانی کرده‌اند.

البته، این نگرانی‌ها نوعاً بطور مستقیم بیان نمی‌شود. در عوض، آنها اغلب مخالفت خود را به صورت هزینه‌های اندک نیروهای کار در کشورهای فقیرتر که آنها را قادر می‌سازد کالاها و خدمات را ارزان‌تر از کشورهای ثروتمند، مانند ایالات متحده، تولید کنند در لفافه بیان می‌کنند. راه حلی که برای این مشکل پیشنهاد می‌شود، با استفاده از ابزارهای مختلف، این است که کشورهای ثروتمند زیاد از کشورهای فقیر کالاها و خدمات خریداری نکنند. برای برخی، این کار عین برقراری عدالت است، ولی برای کسانی که در جهان در حال توسعه ساکن هستند مانند این است که به آنها بگوییم حق ندارند به اندازه‌ای که می‌توانند یا می‌خواهند رشد کنند. آیا درست است که گفته شود رشد اقتصادی تا حدودی بازی با جمع صفر[1] محسوب می‌شود، یعنی هر یک دلار اضافی که نصیب یک کشور فقیر می‌شود باید از جیب ما خرج شود (Thurow, 1980) ؟ اگر این طور است، پس نباید به رشد کشورهای دیگر که دشمنان اقتصادی آینده ما محسوب می شوند و مشاغل ما را غصب کرده و موجب کاهش دستمزدهای ما خواهند شد کمک کنیم؟ پاسخ به این پرسش قطعاً منفی است.[۱۱]

مجدداً، می‌توان به مثال پنجاه ایالت آمریکا اشاره کرد. نیویورکی‌ها هنگامی نفع می‌برند که درآمد ایالت‌های دیگر در نتیجه فراهم شدن بازار وسیع‌تر برای کالاها و خدمات تولید شده در نیویورک توسط شهروندان ثروتمندتر سایر ایالت‌ها افزایش یابد. همین نکته برای ایالت‌های دیگر نیز صادق است. همین منطق پس از جنگ جهانی دوم نیز بکار گرفته شد، یعنی زمانی که ایالات متحده برنامه مارشال[2] را برای بازسازی اروپا اجرا کرد و کمک‌های مالی گسترده‌ای را برای سرپای نگه‌داشتن اقتصاد ژاپن به این کشور داد. با رشد درآمد سرانه در این کشورها، مردم بیشتری می‌توانستند از عهده خرید کالاها و خدماتی که اقتصاد ایالات متحده تولید و عرضه می‌کرد برآیند. با این وجود، کسری تجاری که ایالات متحده در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم با آن مواجه شد مغایرتی با این مسئله ندارد؛ این مسئله نه تنها نشان می‌دهد که با رشد

---

[1]- در نظریه بازی‌ها، بازی با جمع صفر (Zero- sum game) به نوعی از بازی گفته می شود که منافع یک بازیگر با زیان بازیگر دیگر برابر است ـ م

[2]- Marshal Plan

درآمد آمریکایی‌ها، آنها خواهان این‌ها بوده‌اند که رشد کالاهای خارجی سریع‌تر از صادرات ایالات متحده باشد.

این محصولات، خدمات، و روش‌های تولید جدید راه خود را به سایر نقاط جهان باز کرده و در نتیجه می‌تواند به افزایش سطوح زندگی آنها کمک کند. بطور خلاصه، همانطور که اقتصاددان‌ها بیان می‌کنند، "آثار بیرونی سودمندی"[1] در ارتباط با کارآفرینی وجود دارد که مرزهای ملی را در نوردیده و به کشورهای دیگر سرایت می‌کند.

به اعتقاد برخی، و شاید بسیاری، رشد سریع چین و هند مجموعه ای از مشکلات متفاوت را ایجاد کرده است. برای کشورهایی که در سطوح پایین‌تر توسعه اقتصادی قرار دارند پیشرفت براساس مزیت ناشی از هزینه‌های پایین نیروی کار، برای تولید آنچه که قبلاً در کشورهای ثروتمند ساخته می‌شد، صورت می‌گیرد. ولی شواهد گسترده‌ای وجود دارد که نشان می‌دهد در برخی از حوزه‌ها ـ فناوری اطلاعات، فناوری زیستی[2]، و انواع مختلف تجهیزات الکترونیکی ـ چین، هند، و همسایگان ثروتمند آنها در جنوب شرقی آسیا از تولید کننده محصولات صنعتی و عرضه کننده خدمات به بخش تحقیق و توسعه، که در زنجیره ارزش دارای ارزش بالاتری است، جابجا شده‌اند. در واقع، همانطور که در فصل هشتم بحث خواهیم کرد، برخی از شرکت‌های بزرگ آمریکایی به حمایت از پژوهش‌های دانشگاهی در این کشورها و نه در ایالات متحده علاقه زیادی نشان داده‌اند ـ البته نه صرفاً به دلیل پایین‌تر بودن هزینه، بلکه به دلیل اینکه دسترسی به نتایج این پژوهش‌ها و منتفع شدن از آن در این مناطق ساده‌تر است. پرسش این است که آیا کشورهای ثروتمندی چون ایالات متحده باید نگران از دست دادن بنیان پژوهش و توسعه (R&D) خود به سایر کشورها باشند؟

به یک مفهوم پاسخ مثبت است، و به مفهوم دیگر خیر. از یک سو، با انتقال پژوهش و توسعه به خارج، کشورهای دیگر بخشی از سودی را که می‌توانست نصیب شرکت‌های مستقر در ایالات متحده و سرمایه‌گذاران آنها شود به جیب خواهند زد (اگرچه برخی از شرکت‌ها ممکن است در هر حال خارجی باشند). به علاوه، موفقیت در پژوهش و توسعه احتمالاً منجر به موفقیت‌های دیگر خواهد شد. علاوه بر این، نوآورانی

---

[1]- Externality
[2]- Biotechnology

که مجهز به اطلاعات مربوط به کشف‌های اصلی هستند، احتمالاً نقش پیشرو را در موج بعدی نوآوری‌های مرتبط خواهند داشت. اثر خالص تمام این اقدامات این است که کشورهایی که میزبان پیشرفت‌های حاصل از پژوهش و توسعه هستند سریع‌تر از دیگر کشورها رشد خواهند کرد، هرچند رشد کشورهایی که از چنین پیشرفت‌هایی برخوردار نیستند تا حدودی کندتر خواهد بود.

از سوی دیگر، همانگونه که در فصل‌های بعد روشن خواهیم ساخت، نوآوری یک فرایند اساساً "نشت‌کننده"[1] است. حتی با وجود حقوق مالکیت معنوی سخت‌گیرانه، بخش عمده سود حاصل از نوآوری‌ها به کل جامعه تعلق می‌گیرد و نه مخترع یا کارآفرین اولیه. این امر به این دلیل است که نوآوری‌ها منجر به تولید محصولات و خدمات نو و ارزان‌تر می‌شود، که تمام کسانی که آن را می‌خرند از آن منتفع شده و سطح زندگی خود را بهبود می‌بخشند. بنابراین، حتی اگر "نوآوری بزرگ بعدی" در چین یا هند صورت گیرد، آمریکایی‌ها و کشورهای دیگر جهان در نهایت از آن بهره‌مند خواهند شد. این همان روشی است که وقتی آمریکایی ها به ظاهر در حال ابداع "نوآوری بزرگ بعدی" بودند جهان به آن عمل می کرد. روش کار جهان در آینده نیز اینگونه خواهد بود، حتی اگر بخشی از پیشرفت‌ها در کشورهای دیگر پدید آید.

دلیل دیگری نیز در این خصوص که چرا منافع اقتصادی کشورهای فقیر در این است که در سال‌های بعد با سرعت بیشتری رشد کنند وجود دارد. همانگونه که بطور خلاصه در این فصل، و مجدداً در فصل آخر، بحث خواهیم کرد، ایالات متحده و کشورهای ثروتمند دیگر در چند دهه آینده شاهد موج بازنشستگی افرادی خواهند بود که در دوره انفجار جمعیت متولد شده‌اند.

آن دسته از بازنشستگانی که خوش شانس بوده، یا امکان پس‌انداز کافی برای دوره بازنشستگی خود داشته‌اند مطمئناً روی ارزش دارایی‌های مالی خود (و نیز منازل مسکونی و سایر مستغلات خود) و افزایش پیوسته آن با نرخی سریع‌تر از رشد اقتصادی کشور حساب می‌کنند. معهذا، این امر رخ نخواهد داد مگر اینکه سرمایه‌گذاران خارجی توان کافی برای خرید اوراق بهاداری را که بازنشستگان اقدام به فروش آن خواهند کرد داشته باشند، زیرا این احتمال وجود دارد که نسل‌های جدید در کشورهای ثروتمند

[1]- Leaky

درآمد، و در نتیجه پس‌انداز، کافی برای خرید این دارایی‌ها نداشته باشند. ولی سرمایه‌گذاران خارجی نیز منابع کافی نخواهند داشت، مگر اینکه اقتصادهای آنها بطور پیوسته در حال رشد باشد. به همین دلیل، سرمایه‌گذاران در تمام کشورهای ثروتمندی که مواجه با پدیده پیری جمعیت هستند نفع اقتصادی قابل توجهی در تداوم رشد اقتصادی دیگر نقاط جهان دارند.

ما بحث خود درباره منافع حاصل از رشد جهانی را به مباحث اقتصادی، و نه سیاسی، محدود خواهیم کرد. ولی برخی از کشورها ممکن است ثروت جدید خود را برای تقویت ظرفیت‌های نظامی تهاجمی خود، و در نتیجه افزایش احتمال درگیری، مورد استفاده قرار دهند. به عنوان نمونه، با ادامه رشد اقتصادی چین، مردم و دولت این کشور از رویای خود برای الحاق تایوان به سرزمین مادری دست نخواهند کشید. در صورت هرگونه اشتباه ـ بویژه، اگر تایوان کاملاً مستقل عمل نماید ـ چین می‌تواند از اقدام نظامی برای دستیابی به هدف خود بهره جوید. یک چین ثروتمندتر از جایگاه بالاتری برای تأمین مالی این اقدام نظامی برخوردار خواهد بود. همین مورد را می‌توان در مورد هندوستان، پاکستان، یا هر کشور دیگر جهان که از همسایگان خود ناراضی است بیان کرد.

خوشبختانه، رشد اقتصادی با یک نیروی خنثی کننده همراه است، که می‌تواند در جهت تعدیل، و نه لزوماً حذف، امیال نظامی‌گرانه عمل کند. همانگونه که در فصل پنجم بحث خواهیم کرد، شواهد جالبی وجود دارد که نشان می‌دهد با ثروتمندتر شدن کشورها، تمایل آنها به پذیرش ارزش‌ها و نهادهای دموکراتیک بیشتر می‌شود. همچنین، با پذیرش مردم سالاری توسط جوامع و در عین حال ثروتمندتر شدن آنها، احتمال بازگشت به اقدام نظامی برای پیشبرد منافع خود نیز کاهش می‌یابد. در این صورت، سرمایه داری کارآفرین محور[1]، با رشد بیشتر، می‌تواند به کاهش تمایلات برای درگیری‌های نظامی در نقاط مختلف جهان کمک کند.[۱۲]

---

[1]- Entrepreneurial capitalism

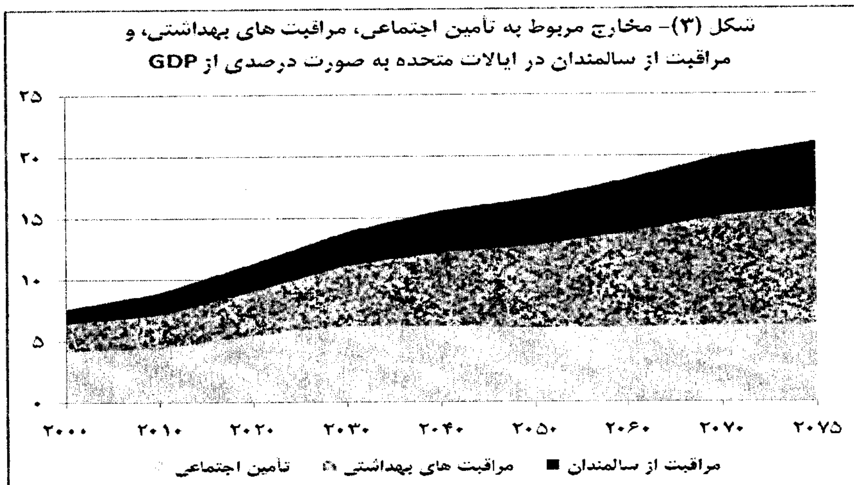
رشد اقتصادی و پدیده پیری جمعیت

بر اساس یک گفته قدیمی، تنها دو چیز مهم در زندگی وجود دارد: مرگ و مالیات. ولی یکی از دو ـ مرگ ـ با پیشرفت علوم پزشکی و تغذیه، که هر دو محصول رشد اقتصادی است، به عقب رانده می‌شود. معهذا، هرچه اقتصادها ثروتمندتر می‌شوند، سایر روندهای جمعیتی به حرکت در خواهند آمد. خانواده‌ها فرزندان کمتری خواهند داشت زیرا نیاز کمتری به نان‌آور خواهند داشت. فرزندان کمتر و طول عمر بیشتر تنها به معنی یک چیز است: با گذشت زمان، سن متوسط افراد جامعه افزایش می‌یابد. پیر شدن جمعیت در کشورهای پیشرفته، تا حدی در نتیجه نرخ‌های باروری[1] پایین‌تر از نرخ‌های جایگزینی[2]، مدت‌ها است که آشکار شده است. ولی آنچه که اغلب مردم هنوز درک نکرده‌اند این است که سن متوسط در کشورهای در حال توسعه نیز رو به افزایش است. در واقع، همانگونه که صندوق بین‌المللی پول (IMF)[3] و سازمان ملل متحد گزارش کرده‌اند، کل جهان در حال پیر شدن است، و اثرات آن در کشورهای در حال توسعه قابل ملاحظه‌تر است تا کشورهایی که از قبل ثروتمند بوده‌اند. در حالیکه نزدیک به ۶۰ درصد جمعیت پیر جهان (یعنی افراد ۶۵ سال و بالاتر) در حال حاضر در کشورهای در حال توسعه زندگی می‌کنند، پیش‌بینی می‌شود که این سهم در سال ۲۰۵۰ به ۸۰ درصد افزایش یابد. (IMF, 2004; United Nations, 2004)

پرسش این است که رشد اقتصادی، غیر از کمک به امکان‌پذیر ساختن موارد یادشده در فوق، چه کاری باید انجام دهد؟ پاسخ کوتاه این است که اگر چه رشد اقتصادی مطمئناً به پیر شدن جمعیت جهان کمک کرده است، ولی تداوم آن برای کمک به تأمین مالی پرداخت هزینه مراقبت‌های بهداشتی و حمایت‌های درآمدی از افراد پیر کاملاً ضروری است. مطمئناً، این مشکل در حال حاضر تا حدی محدود به کشورهای ثروتمند است، که دولت‌های آنها از قبل این تعهدات را داشته و تا حدودی در این زمینه اقدام کرده‌اند. ولی اغلب کشورهای در حال توسعه دارای نظام‌های رسمی مشابه خاص خود، هرچند ضعیف‌تر، هستند و در واقع، توسط بانک جهانی برای انجام این کار تشویق می‌شوند.

1- Fertility rate
2- Replacement rate
3- International Monetary fund

مشکل تأمین مالی تنها برای کشورهای ثروتمند قابل توجه است. ایالات متحده را در نظر بگیرید، که در آن این چالش کمترین شدت را در میان کشورهای توسعه یافته دارد. همانگونه که در شکل (۳) نشان داده شده است، در سال ۲۰۰۴، پرداخت‌های مستمری[1] تحت برنامه تأمین اجتماعی و مراقبت‌های بهداشتی[2] ایالات متحده در مجموع حدود ۵ درصد تولید ناخالص داخلی بود، که حدود یک چهارم مخارج دولت فدرال (که خود حدود ۲۰ درصد GDP است) و تقریباً ۳۰ درصد درآمدهای مالیاتی فدرال است. در سال ۲۰۱۰، که اولین متولیدن دوره انفجار جمعیت به سن بازنشستگی خواهند رسید، این روند سرعت خواهد گرفت. در این صورت، مزایای درآمدی و درمانی تعهد شده شروع به اوج گرفتن خواهد کرد.



Source: Testimony by Douglas Holtz-Eakin, director of the Congressional Budget Office, on the economic costs of long-term federal obligation, July 24, 2003. Available at: http://www.cbo.gov/showdoc.cfm?index_4439&sequence_0.

بنابراین، بر اساس پیش‌بینی دفتر بودجه کنگره (CBO)[3]، سازمان دولتی رسمی و مستقل برای امتیازدهی در ایالات متحده، مخارج مربوط به این دو برنامه، همراه با برنامه بیمه مستمندان[4] (برنامه دیگر پرداخت مستمری که مراقبت‌های بهداشتی را برای

---

[1]- Benefit Payments
[2]- Medicare
[3]- Congressional Budget Office
[4]- Medicaid

افراد و خانواده‌های کم درآمد عرضه می‌کند) در سال ۲۰۲۵ به ۱۳ درصد و در سال ۲۰۵۰ به ۱۹ درصد GDP افزایش خواهد یافت (CBO, 2003). مقایسه این ارقام با سهم حدوداً ۱۷ درصدی مالیات‌های دولت فدرال به GDP در سال ۲۰۰۴ ـ پایین‌ترین سهم از سال ۱۹۶۰ تاکنون ـ یا حتی سهم حدوداً ۲۰ درصدی مالیات در GDP که در ۲۵ سال گذشته در ایالات متحده معمول بوده است، نشان می‌دهد که در صورت عدم انجام اصلاحات سیاستی اساسی، بروز فاجعه مالی اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

بنابراین، از دیدگاه ما، ترکیب افزایش مالیات‌ها و کاهش بودجه (بویژه بودجه برنامه‌های پرداخت مستمری) برای از میان برداشتن این مشکل ضروری خواهد بود.[۱۳] به رغم اینکه این اقدامات از نظر سیاسی دردناک است، ولی در مقایسه با آثار اقتصادی منفی که در صورت ترس سرمایه‌گذاران از مورد پذیرش قرار نگرفتن و سپس عدم تمایل به خرید اوراق بدهی هنگفت که برای تأمین مالی دولت بوجود می آید، مگر با نرخ‌های بهره خیلی بالا، و اقتصاد ایالات متحده (و اقتصادهای دیگر) را دچار رکود شدید می‌کند، کمرنگ‌تر است.

به هر حال، حجم زیاد منابع مالی مورد نیاز، و در نتیجه مشکلات سیاسی که تصمیم‌گیران باید آماده مقابله با آن باشند، تا حد زیادی بستگی به این دارد که اقتصاد با چه سرعتی رشد می‌کند. پیش‌بینی CBO مبتنی بر این فرض است که تولید سرانه نیروی کار در آینده تقریباً ۲ درصد در سال افزایش خواهد یافت، که اندکی بالاتر از نرخ ۱/۵ درصدی آن در دوران ناامیدکننده ۹۳-۱۹۷۳ است، ولی بطور قابل ملاحظه‌ای کمتر از رقم حدوداً ۳ درصدی رشد بهره‌وری سالانه نیروی کار است که ایالات متحده از آن زمان تاکنون به آن دست یافته است. اقتصاددان‌ها در پیش‌بینی نرخ رشد بهره‌وری در آینده چندان خوب عمل نمی‌کنند زیرا، این امر اساساً مستلزم پیش‌بینی نرخ نوآوری در آینده است، که انجام دقیق آن امکان‌پذیر نیست. به همین دلیل است که سازمان‌هایی چون CBO، و بیشتر اقتصاددان‌ها، هنگامی که با ضرورت انجام پیش‌بینی‌های بلندمدت مواجه می‌شوند، از روشی به نام "برگشت به میانگین"[1] استفاده می‌کنند. این اصل، که بسیاری از تحلیل گران بازار سهام آن را به کار می‌گیرند، پیشنهاد می‌کند که اگر رشد یک متغیر بسیار متفاوت با میانگین تاریخی آن باشد، در

---

[1]- Reversion to the mean

نهایت مقدار آن به طرف این میانگین باز خواهد گشت، گرچه ممکن است آن را دچار وضعیت پرتاب به بالاتر ازمیانگین[1] کند. در مورد رشد بهره‌وری، متوسط بلندمدت برای ایالات متحده از اواسط دهه ۱۹۰۰ حدود ۲ درصد است، که برگشت به میانگین به این معنی است که رشد بهره‌وری در بلندمدت احتمالاً در جایی حول و حوش عدد فوق قرار خواهد داشت. در نتیجه، پیش‌بینی‌های بلندمدت CBO نیز همین وضعیت را خواهد داشت.

اما قرار نیست که چنین باشد. اگر اقتصاد دچار تغییرات بنیادی شود، به گونه‌ای که روند تاریخی گذشته راهنمای خوبی برای آینده نباشد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ به عنوان نمونه، از پایان جنگ جهانی دوم تا سال ۱۹۷۳، که اولین تکانه نفتی رخ داد، بهره‌وری با نرخ سالانه ۲/۵ درصد افزایش یافت. این روند با نرخ رشد ناامیدکنندهٔ ۱/۵ درصدی طی دو دهه بعد ادامه یافت، پیش ازاینکه برخی عوامل موجب افزایش بهره‌وری ایالات متحده به سطوحی بالاتر از بیست و پنج سال اول پس از جنگ جهانی دوم شود.

نکته مهم نهفته در توضیح فوق درباره واقعیت‌های مربوط به بهره‌وری این است که اقتصادها ساکن نیستند. شرایط تغییر می‌کند، و هنگامی که این اتفاق رخ می‌دهد، تاریخ ممکن است نتواند راهنمای خوبی برای آینده باشد. اینجا است که رشد وارد عمل می‌شود. چه می‌شد اگر ایالات متحده راهی را برای ادامه یا حتی افزایش نرخ رشد بهره‌وری ۳ درصدی پس از سال ۱۹۹۳، و نه ۲/۱ درصدی پیش‌بینی شده توسط CBO، پیدا می‌کرد؟ تقریباً یک درصد تفاوت سالانه طی چهل و پنج سال گذشته به این معنی است که در سال ۲۰۵۰ تولید سرانه تقریباً ۶۰ درصد بالاتر از رقم پیش‌بینی شده توسط CBO خواهد بود. هر چه GDP بزرگتر باشد، نسبت مخارج تأمین اجتماعی و مراقبت‌های بهداشتی به GDP بطور قابل توجهی کوچکتر خواهد بود. کاهش در نسبت مخارج باید با توجه به این واقعیت کاهش یابد که، بر اساس قوانین جاری، پرداخت‌های تأمین اجتماعی با افزایش در دستمزدهای واقعی افزایش می‌یابد، و دستمزدها نیز تقریباً یک درصد سریعتر افزایش می‌یابد، اگر بهره‌وری به آن اندازه بسیار سریعتر رشد کند. ولی رشد سریعتر بهره‌وری مطمئناً پرداخت مخارج مراقبت‌های بهداشتی را قابل تحمل‌تر می‌کند، زیرا حقوق و دستمزدهای کارگران بخش مراقبت‌های

---

[1]- Overshoot

عکس این مسئله برای اقتصادهایی صادق است که در حال رشد هستند. رشد فرصت خوبی برای استفاده از مزیت چرخه مثبت[1] است، زیرا جوانان ، با این فرض که می‌توانند برای دستیابی به آن سخت‌تر کار کنند، می‌توانند روی زندگی بهتر حساب باز کنند. به عنوان نمونه، بازدیدکنندگان از هند، چین، ایرلند، یا اسرائیل به شادابی و احساس هیجانی اشاره می‌کنند که کسی آن را در اروپای غربی، به عنوان منطقه‌ای ثروتمند، یا بیشتر کشورهای آمریکای لاتین و کشورهای آفریقایی، که در توزیع درآمد جهانی در ردیف کشورهای کم درآمد و فقیر قرار دارند، مشاهده نمی‌کند. رشد اقتصادی فرصت‌های زیادی را ایجاد می‌کند، که به نوبه خود نه تنها موجب از بین رفتن ناامیدی می‌شود بلکه به ایجاد اخلاق کاری که به واقعیت پیوستن فرصت‌ها کمک می‌کند منجر می‌شود. بخش عمدهٔ این توانایی و خوش‌بینی را می‌توان در بخش‌های مختلف ایالات متحده ـ در خوشه‌های فناوری‌های برتر[2] و در بخش‌هایی از برخی شهرهای آمریکا ـ یافت. چالش اصلی حفظ این ترکیب انرژی و امید در دهه‌های آینده است، یعنی زمانی که ایالات متحده شروع به مقابله با چالش‌های متعدد ناشی از پیر شدن جمعیتی که در دوره انفجار جمعیت متولد شده است می‌کند.

نتیجه‌گیری

انتقاد از رشد اقتصادی تا حدی دارای اعتبار[3] است ولی اساساً فاقد توجیه می‌باشد. رشد اقتصادی دارای اهمیت بوده، و در واقع، اگر افراد و جامعه نگران بهبود سطح زندگی مردم در سراسر جهان باشند از نظر اخلاقی نیز ضروری است. مایکل ماندل[4]، اقتصاددان ارشد مجله بیزنس ویک[5]، دربارهٔ رشد تحریک شده توسط فناوری[6]، بویژه آنگونه که در این فصل برای تشریح آن تلاش شد، نوشته است:

من اعتقاد دارم که رشد اقتصادی تحریک شده توسط فناوری، اگر در مشکلات خود غرق نشده باشیم، ضروری است ... بدون پیشرفت در علم پزشکی، عرضه مراقبت‌های

---

[1]- Virtuous circle
[2]- High-Technology clusters
[3]- Validity
[4]- Michael Mandel
[5]- Business week
[6]- Technology – driven growth

بهداشتی به جمعیت در حال پیر شدن آمریکا بدون ورشکسته کردن جمعیت جوان امکان‌پذیر نخواهد بود. بدون پیشرفت در تولید انرژی و توزیع آن، صنعتی کردن کشورهای در حال توسعه و افزایش سطح زندگی آنها بدون تخریب محیط زیست و تخلیه منابع طبیعی جهان امکان‌پذیر نخواهد بود. بدون رشد اقتصادی سریع از طریق فناوری‌های جدید، کاهش فقر یا اطمینان دادن به نسل آینده در خصوص برخورداری از زندگی بهتر در مقایسه با وضعیتی که از آن برخورداریم، ممکن نخواهد بود. (Mandel, 2004, xi-xii)

فقط بیان آرزوی بهبود فناوری در آینده این پرسش را مطرح می‌کند که چه کسی به آن می‌رسد، و مهمتر از آن اینکه، چگونه فناوری وارد اقتصاد می‌شود؟ در مورد پرسش اول، اقتصاددان‌ها عموماً توافق دارند که توسعه فناوری تا حد زیادی با سرمایه‌گذاری در فرایند کشف فناوری‌های جدید، یا پژوهش و توسعه (R&D)، در ارتباط است. ولی پرسش جالب‌تر که، به اعتقاد ما، تاکنون به خوبی مطالعه نشده، با شرایطی مرتبط است که بر اساس آن فناوری‌های جدید معرفی شده و در اقتصاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. پاسخ به این پرسش‌ها تا حد زیادی به این موضوع باز می‌گردد که نظام اقتصادی چگونه سازماندهی شده است. این پرسش مهم را در فصل چهارم، پس از بررسی این موضوع که اقتصاددان‌ها تاکنون دربارهٔ عوامل ایجادکننده رشد چه نتیجه‌ای گرفته‌اند و چرا تلاش‌های آنها هنوز منجر به بهبود بیشتر از طریق تحلیل و پژوهش نشده است، پاسخ خواهیم داد.

بهداشتی، که خود با بهره‌وری بالاتر افزایش می‌یابد، تنها بخشی از کل هزینه‌های بهداشتی و درمانی را به خود اختصاص می‌دهد. اگر اروپا و ژاپن نیز راهی را برای افزایش نرخ‌های پایین رشد بهره‌وری در آینده پیدا کنند، اثرات مشابهی وجود خواهد داشت.

بطور خلاصه، رشد اقتصادی برای جوامعی که با پدیده پیری جمعیت مواجه هستند اهمیت دارد، زیرا موجب می‌شود که انجام تعهدات دولت برای حمایت از افراد مسن ساده‌تر شود. پیر شدن جمعیت، به نوبه خود، دارای دو اثر متفاوت بر فرایند رشد است. از جنبه مثبت، پیر شدن نیروی کار ـ تا یک حدی ـ به این معنی است که کارگر نوعی از تجربه بیشتری برخوردار است. کارگران با تجربه‌تر، به نوبه خود، دارای بهره‌وری بالاتر هستند، بطوری که با پیر شدن جوامع، با فرض ثابت بودن سایر شرایط، آنها رشد بهره‌وری بالاتری خواهند داشت.[۱۴] ولی در جوامع در حال پیر شدن، نمی‌توان تمام شرایط را ثابت فرض کرد. با پیرتر شدن جوامع، احتمالاً نسبت جمعیت جوان بدون خانواده یا فرزند پایین‌تر بوده، و در نتیجه گروه افرادی که ریسک ناشی از راه اندازی و رشد شرکت‌های تأثیرگذار را تقبل می‌کنند کوچکتر خواهد بود. پس از یک مرحله خاص، جوامع در حال پیر شدن احتمالاً از درجه کارآفرینی پایین‌تری، به مفهومی که در این کتاب بیان کردیم، برخوردار خواهند بود: یعنی شرکت‌های در حال توسعه و رو به رشدی که دارای توان بالایی برای رشد هستند. در واقع، بسیاری از شهروندان پیرتر یا در آستانه بازنشستگی در ایالات متحده در تشکیلات سازمانی شرکت‌ها به رتبه های بالاتر صعود کرده و شروع به تشکیل شرکت‌های مشاوره‌ای یا فروشگاه‌های تخصصی می‌کنند، یعنی همان سنت بازنشستگی در ژاپن.

ولی، با فرض ثابت بودن سایر شرایط، برای افراد مسن‌تر کسب دانش مورد نیاز برای یافتن و تجاری سازی انواع مختلف پیشرفت‌های فنی و خدماتی، که موجب رشد اقتصادی می‌شوند، بسیار مشکل است. به همین دلیل است که کشورهایی چون ژاپن و کشورهای اروپای غربی با دشواری بیشتری نسبت به ایالات متحده در تأمین مالی نیازهای درآمدی و بهداشتی و درمانی جمعیت بازنشسته خود در آینده مواجه خواهند بود، که این موضوع در فصل هفتم بحث خواهد شد.

رشد اقتصادی و مدنیت

بالاخره اینکه، رشد اقتصادی مانند یک عامل تسهیل‌کننده اجتماعی عمل می‌کند که موجب کاهش تنش ها و در عین حال امیدواری بیشتر مردم می‌شود. جوامع دچار رکود یا، حتی بدتر از آن، جوامعی که با کاهش درآمد سرانه مواجه هستند، طبق تعریف نمی‌توانند جمعیت جوان خود را قانع کنند تا فرصت‌های اقتصادی خود را وقتی سن آنها افزایش می‌یابد بهبود بخشند. بدون امید نیز روحیه کارآفرینی اندکی برای کوشش در جهت تغییر نظم موجود یا بهبود سطوح زندگی یک نفر وجود خواهد داشت، چه رسد به بهبود سطح زندگی همسایگان، شهرها، یا کل کشور. بطور خلاصه، فقدان رشد اقتصادی خود مانعی است که از پیشرفت اقتصادی جلوگیری کرده، یا حتی موجب پسرفت می‌شود.

همانگونه که بن فریدمن[1]، استاد اقتصاد دانشگاه هاروارد[2]، بطور قانع‌کننده‌ای بحث می‌کند، رشد پایین، بویژه هنگامی که با گسترش نابرابری همراه است، محیطی را ایجاد خواهد کرد که به بی‌اعتمادی دامن زده و اغلب موجب بیزاری و نفرت خواهد شد (Friedman, 2005). وی می‌گوید، این تصادفی نیست که برخی از دوره‌های عجز و ناتوانی برای آمریکایی‌های آفریقایی تبار[3] و مهاجرین در دوره پس از جنگ داخلی ایالات متحده (اواخر دهه ۱۸۰۰، دهه ۱۹۳۰، دهه ۱۹۷۰ و اوایل دهه ۱۹۸۰) در دوره‌های رشد پایین یا رشد منفی رخ داده است. البته، بدترین نمونه از این وضعیت پدید آمدن نازیسم[4] در آلمان پس از جنگ جهانی اول بود، یعنی زمانی که این کشور بطور همزمان با تورم بسیار شدید (ابرتورم)[5] و توقف رشد (و در نتیجه رکود شدید) مواجه بود. در سال‌های اخیر ـ به عنوان نمونه، در دورهٔ رشد پایین و بیکاری بالا در دهه آخر قرن بیستم ـ قاره اروپا درگیر فعالیت‌های ضد نژادی[6]، و در عین حال میزبان جریان گسترده ضد مهاجرت، بود.

---

[1]- Ben Friedman
[2]- Harvard University
[3]- African Americans
[4]- Nazism
[5]- Hyperinflation
[6]- Unti-semitism

عکس این مسئله برای اقتصادهایی صادق است که در حال رشد هستند. رشد فرصت خوبی برای استفاده از مزیت چرخه مثبت[1] است، زیرا جوانان ، با این فرض که می‌توانند برای دستیابی به آن سخت‌تر کار کنند، می‌توانند روی زندگی بهتر حساب باز کنند. به عنوان نمونه، بازدیدکنندگان از هند، چین، ایرلند، یا اسرائیل به شادابی و احساس هیجانی اشاره می‌کنند که کسی آن را در اروپای غربی، به عنوان منطقه‌ای ثروتمند، یا بیشتر کشورهای آمریکای لاتین و کشورهای آفریقایی، که در توزیع درآمد جهانی در ردیف کشورهای کم درآمد و فقیر قرار دارند، مشاهده نمی‌کند. رشد اقتصادی فرصت‌های زیادی را ایجاد می‌کند، که به نوبه خود نه تنها موجب از بین رفتن ناامیدی می‌شود بلکه به ایجاد اخلاق کاری که به واقعیت پیوستن فرصت‌ها کمک می‌کند منجر می‌شود. بخش عمدهٔ این توانایی و خوش‌بینی را می‌توان در بخش‌های مختلف ایالات متحده ـ در خوشه‌های فناوری‌های برتر[2] و در بخش‌هایی از برخی شهرهای آمریکا ـ یافت. چالش اصلی حفظ این ترکیب انرژی و امید در دهه‌های آینده است، یعنی زمانی که ایالات متحده شروع به مقابله با چالش‌های متعدد ناشی از پیر شدن جمعیتی که در دوره انفجار جمعیت متولد شده است می‌کند.

نتیجه‌گیری

انتقاد از رشد اقتصادی تا حدی دارای اعتبار[3] است ولی اساساً فاقد توجیه می‌باشد. رشد اقتصادی دارای اهمیت بوده، و در واقع، اگر افراد و جامعه نگران بهبود سطح زندگی مردم در سراسر جهان باشند از نظر اخلاقی نیز ضروری است. مایکل ماندل[4]، اقتصاددان ارشد مجله بیزنس ویک[5]، دربارهٔ رشد تحریک شده توسط فناوری[6]، بویژه آنگونه که در این فصل برای تشریح آن تلاش شد، نوشته است:

من اعتقاد دارم که رشد اقتصادی تحریک شده توسط فناوری، اگر در مشکلات خود غرق نشده باشیم، ضروری است ... بدون پیشرفت در علم پزشکی، عرضه مراقبت‌های

---

[1]- Virtuous circle
[2]- High-Technology clusters
[3]- Validity
[4]- Michael Mandel
[5]- Business week
[6]- Technology – driven growth

بهداشتی به جمعیت در حال پیر شدن آمریکا بدون ورشکسته کردن جمعیت جوان امکان‌پذیر نخواهد بود. بدون پیشرفت در تولید انرژی و توزیع آن، صنعتی کردن کشورهای در حال توسعه و افزایش سطح زندگی آنها بدون تخریب محیط زیست و تخلیه منابع طبیعی جهان امکان‌پذیر نخواهد بود. بدون رشد اقتصادی سریع از طریق فناوری‌های جدید، کاهش فقر یا اطمینان دادن به نسل آینده در خصوص برخورداری از زندگی بهتر در مقایسه با وضعیتی که از آن برخورداریم، ممکن نخواهد بود. (Mandel, 2004, xi-xii)

فقط بیان آرزوی بهبود فناوری در آینده این پرسش را مطرح می‌کند که چه کسی به آن می‌رسد، و مهمتر از آن اینکه، چگونه فناوری وارد اقتصاد می‌شود؟ در مورد پرسش اول، اقتصاددان‌ها عموماً توافق دارند که توسعه فناوری تا حد زیادی با سرمایه‌گذاری در فرایند کشف فناوری‌های جدید، یا پژوهش و توسعه (R&D)، در ارتباط است. ولی پرسش جالب‌تر که، به اعتقاد ما، تاکنون به خوبی مطالعه نشده، با شرایطی مرتبط است که بر اساس آن فناوری‌های جدید معرفی شده و در اقتصاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. پاسخ به این پرسش‌ها تا حد زیادی به این موضوع باز می‌گردد که نظام اقتصادی چگونه سازماندهی شده است. این پرسش مهم را در فصل چهارم، پس از بررسی این موضوع که اقتصاددان‌ها تاکنون دربارهٔ عوامل ایجادکننده رشد چه نتیجه‌ای گرفته‌اند و چرا تلاش‌های آنها هنوز منجر به بهبود بیشتر از طریق تحلیل و پژوهش نشده است، پاسخ خواهیم داد.

یادداشت‌ها:

۱ـ در عین حال، اقتصاددان‌ها بر افزایش تقاضا برای کالاها و خدمات، و نه لزوماً بر نرخ رشد عرضه آنها، تمرکز می‌کنند، که در فصل سوم بیشتر به آن خواهیم پرداخت.

۲ـ بر اساس داده های پایگاه اطلاعاتی اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول (IMF).

۳ـ به صورت مقایسه‌ای، تولید سرانه جهان در قرن نوزدهم ۲۴۸ درصد افزایش یافت، که تنها در مقایسه با مقادیر دو رقمی یازده برابری قرن هیجدهم رقم بالایی محسوب می‌شود. نگاه کنید به : Delong , 2000.

۴ـ خوشحالی ناشی از جایگزینی نفت و گاز با هیدروژن ممکن است چندان صحیح نباشد. برای تولید هیدروژن باید توان زیادی صرف کرد. اگرچه هیدروژن ممکن است سوختی پاک باشد، ولی فرایند تولید آن ـ از طریق نیروگاه‌های برق ـ چندان پاک نیست. برای بررسی وضعیت بحث برانگیز ولی تحمیلی که در آن جهان با کمبود قریب‌الوقوع انرژی مواجه نیست، نگاه کنید به: Huber and Mills, 2005.

۵- برای آگاهی از رهیافت کاملاً برنامه‌ریزی شده در این مسیر، نگاه کنید به : Mokibbin and Wilcoxen, 2002 .

۶ـ کاهش آلودگی تاکنون از طریق روش‌های دستور و کنترل، و نه رهیافت‌های مبتنی بر بازار، مانند تعیین سقف و مبادله مجوزهای آلودگی، انجام شده است. معهذا، یک دلیل برای حرکت در مسیر بازار این است که روشی ارزان‌تر به حساب می آید ـ یعنی، می‌توان همان مقدار کاهش آلودگی را با هزینه‌ای کمتر از طریق استفاده از روش‌هایی که بازار ارایه می‌کند انجام داد.

۷ـ برای بحثی جالب پیرامون اینکه چگونه گروه‌های نژادی در درون کشورها بطور تبعیض‌آمیزی از جهانی شدن نفع برده‌اند، نگاه کنید به: Chua, 2003.

۸ ـ برای بحث در خصوص استدلال‌های مربوط به موضوع بحث برانگیز جهانی شدن می‌توان کتاب: Wolf, 2004، را مطالعه کرد.

۹ـ برای آگاهی درباره مطالعات انجام شده در خصوص "اقتصاد خوشبختی" نگاه کنید به : Di Tella and Macculloch, 2006; Kauffman and Krueger, 2006 .

۱۰ـ همانگونه که مارتین ولف بیان کرده است، امید به زندگی در کشورهای در حال توسعه از دو سوم سطح آن در کشورهای ثروتمند در سال ۱۹۵۰ به ۸۲ درصد آن در سال ۲۰۰۰ افزایش یافته است (Wolf, 2004, 164).

۱۱ـ معهذا، همانگونه که اخیراً نشان داده شده است، منافع حاصل از تجارت هنگامی که کشورهای دیگر به سرعت (یا سریع‌تر از کشور موردنظر) در حال رشد هستند چندان قابل

ملاحظه نخواهد بود. (Baumol and Gomory, 2005; Samuelson, 2004). با این حال، تجارت هنوز منافعی را به دنبال دارد.

۱۲ـ البته، ملی‌گرایی و تعهدات مذهبی یا نژادی ممکن است بر رشد اقتصادی و مردم سالاری برتری یافته و منجر به اقدام نظامی شود. همه ما مدعی هستیم که رشد، که باید منجر به مردم‌سالاری شود، همچنین باید احتمال استفاده یک کشور از ابزارهای نظامی بیش از ابزارهای دیپلماتیک برای حل اختلاف با کشورهای همسایه را نیز کاهش دهد.

۱۳ـ برای طرحی در مورد اقدام‌های امکان‌پذیر برای حل مشکل بودجه در بلندمدت نگاه کنید به: Rivlin and Sawhill, 2005 .

۱۴ـ به عنوان نمونه، در یکی از مطالعات اولیه رشد اقتصادی در ایالات متحده، ادوارد دنیسون محاسبه کرده است که نیروی کار با تجربه‌تر موجب افزایش نرخ رشد سالانه بهره‌وری نیروی کار به میزان ۰/۱۳ درصد بین سال‌های ۱۹۰۹ و ۱۹۵۷ شده است. در این مورد نگاه کنید به: Denison, 1962, 148.

فصل سوم:
عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی

دوران علم اقتصاد نوین به عنوان یک رشته علمی دانشگاهی مستقل[1]، با انتشار کتاب "ثروت ملل"[2] آدام اسمیت[3] شروع می‌شود، یعنی کسی که ذهنش همیشه درگیر این پرسش بود که چه چیزی موجب ایجاد ثروت اقتصادی می‌شود؟ یکی از مهمترین یافته‌های اسمیت این بود که تخصص، و در نتیجه تجارت داخلی و بین‌المللی یک کشور عامل اصلی رشد اقتصادی است. وی می‌گفت، اگر هر فرد در تولید آنچه که تولید می‌کند تخصص یابد و کالاهای تولیدی دیگران را نیز ارزان‌تر خریداری کند، وضع همه بهتر می‌شود. به نظر اسمیت، حتی اگر شما همه کاره باشید، به نفع شما است که بر یکی دو مورد از بهترین تخصص خود تمرکز کنید، زیرا همیشه فرد دیگری پیدا می‌شود که کارهای دیگر را بهتر از شما انجام دهد. از این رو، بجای اینکه مواد غذایی، مسکن یا پوشاک مورد نیاز خود را خود تولید کنید، بهتر است در کاری متخصص شوید یا برای فرد متخصص دیگری کار کنید، سپس بقیه مایحتاج خود را از دیگران بخرید. مادامی که افراد و بنگاه‌ها می‌توانستند با مناطق جغرافیایی گسترده‌تری بطور آزاد تجارت کنند (یعنی تا زمانی که هزینه‌های حمل و نقل موجب خنثی شدن منافع حاصل از تجارت با مناطق دوردست نمی‌شد)، اسمیت نسبت به چشم‌انداز آینده اقتصادی خوشبین بود.

تنها چند دهه بعد، توماس مالتوس[4] نهایت سعی خود را نمود تا ایده جدیدی را جایگزین خوش بینی اسمیت کند. البته شهرت زیاد مالتوس بخاطر پیش‌بینی او در مورد سریع‌تر بودن نرخ رشد جمعیت نسبت به نرخ رشد عرضه موادغذایی بود، که به

[1]- Academic discipline
[2]- The Wealth of Nations
[3]- Adam Smith
[4]- Thomas Malthus

اعتقاد وی در نهایت منجر به قحطی و مرگ تعداد زیادی از مردم می‌شد. با این پیش‌بینی، مالتوس شهرت علم اقتصاد را بعنوان "علم یاس آور"[1] تقویت کرد.

براساس آماری که در ابتدای فصل اول ارائه شد، پیش‌بینی مالتوس غلط از آب درآمد، زیرا، همانگونه که در فصل دوم بحث کردیم، مالتوس پیشرفت‌های مستمر فناوری تولید مواد غذایی را در نظر نگرفته بود. این پیشرفت‌ها امکان تغذیه تعداد بیشتری از مردم با استفاده از مقدار زمین ثابت (یا حتی کمتر) و نیروی کار خیلی کمتر را فراهم می ساخت. با این حال، با وجود حدود دو میلیارد نفر در جهان که درآمد روزانه‌ای کمتر از ۲ دلار دارند، می‌توان به مالتوس حق داد که چنین بدبین باشد. تنها به همین دلیل، به نظر می‌رسد که اقتصاددان‌ها همواره علاقمند به پاسخگویی به این پرسش بوده‌اند که چرا بعضی کشورها سریع‌تر از کشورهای دیگر رشد می‌کنند، و نیز چرا کشورهای مختلف در دوره‌های زمانی متفاوت سریع‌تر یا کندتر رشد می‌کنند. اما پس از مالتوس، علاقه به موضوع رشد اقتصادی میان اقتصاددان ها کاهش یافت و این روند تا عصر "بحران بزرگ"[2] ادامه داشت، زمانیکه اقتصادهای تمام کشورهای جهان نه تنها رشد نمی‌کردند بلکه عملاً با نرخ‌هایی که در طول تاریخ بی‌سابقه بود در حال نزول بودند.

اقتصاددان مشهور انگلیسی، جان مینارد کینز[3]، در آن زمان راه حل این مشکل را ارائه کرد. به عقیده کینز راه حل کلاسیک ـ یعنی منتظر شدن برای اینکه نرخ‌های بالا و فزاینده بیکاری، دستمزدها را به گونه‌ای کاهش دهد که بنگاه‌های اقتصادی شروع به استخدام دوباره کارگران نمایند ـ بی‌تأثیر است، یا اینکه آنقدر زمان‌بر است که استفاده از آن عملاً بی‌فایده خواهد بود. از یک طرف، انعطاف ناپذیری در کاهش دستمزدها وجود داشت؛ کارگران شاغل در مقابل تلاش‌های کارفرمایان برای کاهش دستمزدها تنها بخاطر ایجاد شغل‌های جدید مقاومت می‌کردند. از طرف دیگر، بنگاه‌ها علاقه چندانی به استخدام کارگران دیگر ـ حتی با دستمزدهای کمتر ـ نداشتند، زیرا مطمئن نبودند که کالا و خدمات تولیدی آنها عملاً توسط مصرف‌کنندگان یا بنگاه‌های دیگر خریداری شود. بطور خلاصه، تشخیص کینز این بود که "بحران اقتصادی" ناشی از

---

[1]- The dismal science
[2]- The great depression
[3]- John Maynard Keynes

تقاضای ناکافی برای کالا و خدمات است و به این زودی‌ها نیز از طریق انتظار برای سقوط قیمت‌ها و دستمزدها قابل حل نخواهد بود.

بر پایه این دیدگاه، حوزه مطالعه جدیدی در علم اقتصاد - یعنی اقتصاد کلان[1] - متولد شد و در ارتباط با آن یک سری توصیه‌های اقتصادی مشخص ارائه گردید. چنانچه تقاضای بخش خصوصی کمتر از حد باشد، آنگاه دولت برای نجات اقتصاد باید از طریق کاهش مالیات‌ها یا افزایش مخارج، یا هر دو، وارد عمل شود. به عبارت دیگر، هنگام ضعف اقتصادی، کسر بودجه دولت می‌تواند به رشد حرکت اقتصاد - دوباره تأکید می‌کنیم، از طرف تقاضای اقتصاد - کمک نماید. برعکس، اگر رشد تقاضای بخش خصوصی بیش از حد باشد، به گونه‌ای که از ظرفیت‌های محدود اقتصاد برای تولید کالا و خدمات فزونی گیرد و در نتیجه باعث افزایش قیمت‌ها و دستمزدها شود، در آن صورت سیاست مناسب برای مقابله با این وضعیت سیاست مالی انقباضی‌تر، مالیات‌های بیشتر و یا کاهش مخارج دولت، خواهد بود. مشکل تورم در تجربه اقتصادی آمریکا تا سال‌های زیادی پس از جنگ جهانی دوم آشکار نشده بود، اما در تفکر کینز پیش‌بینی گردید، و در حقیقت، نتیجه فرعی یکی از توصیه های او برای خارج کردن اقتصاد از حالت رکود یا کسادی (که در اصل یک رکود طولانی و جدی است) بود.

تأکید کینز بر مسئولیت دولت برای مدیریت اقتصاد، یعنی سرپا نگه داشتن اقتصاد هنگامی که تقاضای بخش خصوصی کمتر از حد لازم، و تعدیل آن وقتی که تقاضای بخش خصوصی بیش از حد لازم است - همچنان پس از مرگ او- پا برجا مانده است. اگرچه تعدادی از اقتصاددان‌ها توان یا تجربه و دانش مقامات دولتی برای کنترل نوسانات اقتصادی را زیر سؤال برده‌اند، ولی این حقیقت که مدیریت سیاست‌های اقتصاد کلان در تمام کشورهای دارای اقتصاد سرمایه‌داری کماکان وظیفه اصلی دولت است همچنان باقی است. بنابراین، این موضوع که برای سرمایه‌گذار متوسط (و در حقیقت، شهروند متوسط) رشد اقتصادی تا حد زیادی یا تنها یک پدیده طرف تقاضا است، که موتور رشد آن تقاضای بخش خصوصی و بخش دولتی برای کالاها و خدمات می‌باشد، قابل درک است.

---

[1]- Macroeconomics

اگرچه تقاضا، بویژه در کوتاه مدت، واقعاً مهم است، اما نمی‌تواند توجیه کننده رشد بلندمدت باشد. همانند یک ماشین، اقتصاد نیز در هر نقطه معینی از زمان دارای حداکثر ظرفیت معینی می‌باشد. رشد اقتصادی بلندمدت تقریباً رشد این ظرفیت، یا به قول اقتصاددان‌ها "تولید بالقوه"[1] است، یعنی مقدار کالاها و خدماتی که اقتصاد می‌تواند با استفاده از کلیه منابع، نیروی انسانی و ماشین‌آلات و با بهره‌برداری کامل از آنها، تولید کند. در دهه ۱۹۸۰، تمرکز بر تولید بالقوه تحت عنوان اقتصاد "طرف عرضه"[2] توسعه یافت، که بر نقش کاهش مالیات‌ها در ایجاد انگیزه برای رشد ظرفیت اقتصادی از طریق تشویق افراد برای تلاش بیشتر و پس‌انداز بیشتر تأکید می‌کرد.

ما وارد تناقض‌گویی‌هایی که تا به امروز درباره اهمیت مالیات‌ها در این فرایند ادامه داشته است نمی‌شویم. نکته مهم برای هدف مورد نظر ما این است که اقتصاد طرف عرضه مفهومی جدید نبود. تعدادی از اقتصاددان‌ها طی دهه‌های گذشته اقدام به نظریه پردازی در خصوص عوامل تعیین کننده رشد تولید بالقوه کرده بودند. در این فصل به اختصار دیدگاه‌های آنها را بیان می‌کنیم، سپس به مطالعات تجربی جدید درباره رشد اقتصادی می‌پردازیم، و در نهایت به منظور درک فرآیند رشد اقتصادی، با ارائه نکاتی درباره آنچه که معتقدیم حلقه مفقوده این تلاش‌ها بوده است، نتایج مورد نظر خود را بیان می‌کنیم.

توصیف رشد اقصادی: مبانی نظری

به یک مفهوم، درک چگونگی رشد اقتصادها مانند درک نحوه پختن یک کیک است: فردی که می‌خواهد کیک درست کند باید فقط دستورالعمل آن را درک کند. دستورالعمل‌های پخت کیک شامل مقداری مواد تشکیل‌دهنده اساسی (شکر، آرد، خمیرمایه و غیره)، مقداری کار (برحسب دقیقه یا ساعت)، و تجهیزات (مخلوط کن و اجاق) می‌باشد. در مورد اقتصاد، به تعداد کالا و خدمات دستورالعمل وجود دارد، اما نوعاً تمام آنها نیازمند همان سه ماده تشکیل‌دهنده، مواد خام، نیروی کار، و ماشین‌آلات (که سرمایه فیزیکی نیز نامیده می‌شود)، است.

---

[1]- Potential output
[2]- Supply- side economics

در عمل، چهارمین ماده تشکیل‌دهنده‌ای که برای پخت کیک و رشد اقتصادها وجود دارد، "تحول فناوری"[1] است. درست همانگونه که مخلوط کن‌ها و اجاق‌های امروزی کارآمدتر و شکیل‌تر از گذشته کیک می‌پزند، پیشرفت‌های فناوری نیز منجر به عرضه کالاها و خدمات جدیدی که مطلوب‌تر از کالاها و خدمات قبلی موجود در بازار است، و نیز روش‌های کارآمدتر تولید و عرضه کالاها و خدمات موجود یا جدید، می‌شوند.

در فصل اول، دستورالعمل‌های رشد اقتصادی را به دو مقوله گسترده با عناوین "رشد ناشی از نیروهای غیر هوشمند"[2] و "رشد هوشمند"[3] محدود کردیم. منظور از رشد ناشی از نیروهای غیر هوشمند، افزایش نهاده های بیشتر، یعنی نیروی کار و سرمایه‌گذاری است که به تولید محصول بیشتر منجر خواهد شد، اگرچه سرمایه‌گذاری بیشتر به تنهایی محصول سرانه کارگر را بطور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. با وجود این، یکی از اصول مهم علم اقتصاد، بازده نزولی[4] ناشی از افزایش هر یک از عوامل تولید است. برای مثال، با مقدار معینی نیروی کار، افزایش ماشین‌آلات منجر به تولید بیشتر خواهد شد، اما با نرخ نزولی پیوسته - بنابراین، گرچه افزایش سهم تولید در یک اقتصاد منوط به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری است و برای مدتی فراهم کردن کارخانجات و ماشین‌آلات بیشتر می‌تواند منجر به رشد بالاتر شود، ولی در بلندمدت این امر امکان‌پذیر نخواهد بود. به عبارت دیگر، در بلندمدت سرمایه‌گذاری بیشتر می‌تواند سطح تولید کل را بالا ببرد اما نمی‌تواند نرخ رشد اقتصادی را افزایش دهد. این یکی از دیدگاه‌های متعدد یکی از بنیان‌گذاران نظریه رشد مدرن، پروفسور رابرت سولو[5] از دانشگاه MIT (۱۹۵۶)، و مدل رشد دیگری که در همان زمان توسط ترور سوان[6] (۱۹۵۶) منتشر شد، می‌باشد.

دومین مقوله- یعنی "رشد هوشمند"، یا همان پیشرفت فناوری- می‌تواند یک اقتصاد را از بازده نزولی نجات دهد. تجهیز پیوسته نیروی کار با تجهیزات و ماشین‌آلات

---

[1]- Technological change
[2]- Ggrowth by brute force
[3]- Smart growth
[4]- Diminishing returns
[5]- Robert Solow
[6]- Trever Swan

بهتر، از قبیل رایانه‌های[1] شخصی بجای ماشین‌های تحریر، می‌تواند هم سطح و هم نرخ رشد تولید را افزایش دهد. در حقیقت، تأثیر اصلی سولو بر نظریه رشد (که سرانجام به خاطر آن جایزه نوبل را دریافت کرد) این بود که پیشرفت فناوری (یا افزایش در بهره‌وری کل عوامل [TFP][2]) مهمترین عامل رشد است. سولو با بکارگیری داده‌های مربوط به اقتصاد ایالات متحده طی دهه ۱۹۵۰ و برآورد معادله‌ای که در آن تولید تابعی از مقدار سرمایه‌گذاری و نیروی کار بود، به این یافته‌ها برای ایالات متحده دست یافت (Solow, 1957).(۱) از آنجا که معادله برآورد شده تنها حدود ۱۲/۵ درصد تغییر در تولید را توضیح می داد، سولو مابقی، یعنی واریانس پسماندها (جزء اخلال)[3]، را به متغیر فناوری نسبت داد. مطالعه بعدی توسط ادوارد دنیسون[4]، برای کمیته توسعه اقتصادی[5]، و بعداً برای مؤسسه بروکینگز[6]، با روشی نسبتاً متفاوت ـ یعنی حسابداری رشد[7] ـ انجام گرفت که رشد اقتصادی را به تعدادی از عوامل ممکن نسبت می داد و به نتایج مشابهی نیز رسید (Denison, 1962 and 1974). اقتصاددان‌های دیگر نیز از آن زمان تاکنون در این خصوص که متغیر فناوری نیروی محرک اصلی رشد است به نتایج مشابهی دست یافته‌اند (Easterly and Leine, 2001).

در الگوهای نظری رشد که توسط سولو، سوان و دیگران ساخته شده است، رابطه میان تعدادی از نهاده‌های معین ـ نیروی کار، سرمایه و پیشرفت فناوری ـ و رشد تولید کالاها و خدمات به زبان ریاضی و به صورت خلاصه ارائه گردیده است. این الگوها، اگرچه به صورت تجریدی، می‌توانند اطلاعات مفیدی را فراهم نمایند. به عنوان مثال، این الگوها، در شکل ریاضی خود، دلالت بر این دارند که حساسیت تولید نسبت به تغییرات نیروی کار یا سرمایه (که اقتصاددان‌ها آن را کشش[8] می‌نامند) به ترتیب برابر با سهم نیروی کار و سرمایه در تولید کل است. بنابراین، به طور کلی، از آنجا که درآمد کارگران در اکثر اقتصادهای سرمایه داری عموماً حدود دو سوم تولید را تشکیل

---

[1]- Personal computers
[2]- Total Factor Productivity
[3] - Resudual
[4]- Edward Denison
[5]- The Committee for Economic Development
[6]- The Brookings Institution
[7]- Growth accounting
[8]- Elasticity

می‌دهد، یک درصد افزایش در نیروی کار (در نتیجه رشد جمعیت، مهاجرت، و افـزایش در نرخ مشارکت افراد جویای کار) در این الگو منجر به ۰/۶۷ درصـد افـزایش در تولیـد خواهد شد (Denison, 1962 and 1974).(۲)

اما حتی بهترین الگوهای ریاضـی نیـز محـدودیت‌هـای خـاص خـود را دارنـد، و الگوهای رشد ساخته شده در سال‌هـای پـس از جنـگ جهـانی دوم نیـز از ایـن قاعـده مستثنی نیستند. به عنوان مثال، در الگوی پایه سولو ـ سوان، تغیـر فنـاوری بـه عنـوان عاملی برون‌زا[1] در نظر گرفته می‌شود ـ یعنی تغییری که در نتیجه ترکیبی از رخدادهای مثبت ناگهانی[2] و سیاست‌هایی که با هدف بهبود آن اعمال می‌شود (از جمله، تخصـیص بودجه دولت برای پژوهش‌های بنیادی یا حمایـت قـانونی از حقـوق مالکیـت معنـوی[3]) صورت می‌گیرد. همانگونه که در ذیل بحث خواهیم کرد، مطالعـات آمـاری در خصـوص رشد اقتصادی طی دو دهه اخیر بیشتر به منظور حل مسئله تغییر فناوری، یـا بـه قـول تعداد زیادی از اقتصاددان‌ها، پسماند سولو[4]، می‌باشد. پرسش این اسـت کـه چـرا رونـد نوآوری در بعضی از دوره‌ها و در برخی از جوامع شتاب می‌گیرد، ولی در دوره‌های دیگـر و جوامع دیگر کند می‌شود؟ چنانچه بتوانیم بـه ایـن پرسـش مهـم پاسـخ دهـیم، قـادر خواهیم بود به این پرسش که چه عـاملی موجـب شـتاب گـرفتن یـا کنـد شـدن رشـد اقتصادی می‌شود نیز پاسخ گوییم.

تعداد فزاینده‌ای از اقتصاددان ها طی چند دهه گذشـته درگیـر ایـن پرسـش‌هـا بوده‌اند. اکثر آنها الگوسازی و آزمون نظریه ارائه شده توسط سولو را پیگیری نمـوده‌انـد، که ما نیز تلاش‌های آنها را در بخش بعدی مورد بحث قرار خواهیم داد. بـا وجـود ایـن، چند اقتصاددان دیگر روشی کاملاً متفاوت و غیرریاضی را پیش گرفته‌اند، روشی کـه بـر اهمیت نهادها[5]، یعنی حکومت قانون[6] و هنجارهای غیررسمی[7] که پاداش دادن به رفتـار اقتصادی مولد را تضمین می‌کند، تأکید دارد. رهبر مکتـب نهـادگرای[8] رشـد اقتصـادی

1- Exogenous
2- Serendipity
3- Intellectual property rights
4- Solow residual
5- Institutions
6- Rule of law
7- Informal norms
8- Institutionalist school

برنده دیگر جایزه نوبل داگلاس نورث[1] است، گرچه دیگران نیز به شکل گیری و تکامل این مکتب کمک کرده‌اند.(۳)

اقتصاددان هایی که بر اهمیت نهادها تأکید دارند عموماً به اجرای حقوق مالکیت (مادی و معنوی)، قراردادها، و مسئولیت محدود سرمایه‌گذاران در شرکتها به عنوان مهمترین موارد این قواعد، اشاره می‌کنند. با وجود این، توسعه نهادها بسیار زمان بر است و معمولاً قابل کپی برداری یا قابل انتقال از جوامعی که به نظر می‌رسد نهادها در آن به خوبی کار می‌کنند به جوامعی که به شدت نیازمند آن هستند، نمی‌باشد. در عوض، اساساً نهادها اگر بومی[2] باشند کارآمدتر خواهند بود. این می‌تواند برای سیاست‌گذارانی که چشم انداز زمانی آنها عموماً سال‌های باقی مانده تا انتخابات بعدی است، و نه ده‌ها سال آینده، دلسردکننده باشد، و مبین این است که آندسته از رهبران حکومت‌های نسبتاً استبدادی که تمایل به اجرای اصلاحات اقتصادی پیدا می‌کنند (از جمله سنگاپور و کره جنوبی) موفق‌تر بوده‌اند. وقفه‌های زمانی طولانی، که به طور ذاتی در توسعه نهادها وجود دارد، نیز توان اقتصادان‌ها را در آزمون تجربی میزان اهمیت آنها، بخاطر کمبود آمار و اطلاعات موجود، عقیم می‌سازد. اما تنها به این دلیل که تأثیر نهادها به سادگی با آزمون‌های آماری استاندارد قابل تأیید نیست، نمی‌توان آنها را کم اهمیت تلقی کرد. برعکس، اقتصاددان‌ها و سیاست‌گذارانی که اهمیت نهادها را در رشد اقتصادی در نظر نمی‌گیرند ممکن است مرتکب خطر سفسطه ضرب‌المثل تیرچراغ برق شوند: شخصی که پول خود را گم کرده است و زیر تیر چراغ برق دنبال آن می‌گردد، نه به این دلیل که الزاماً پولش در آنجا گم شده است بلکه به دلیل اینکه آنجا نور کافی وجود دارد.

همانگونه که در فصل‌های بعد مشاهده خواهید کرد، دیدگاه ما در خصوص رشد اقتصادی تا حد زیادی تحت تأثیر مکتب نهادگرای رشد اقتصادی قرار دارد. همین امر نیز روش بحث ما را که تا اندازه زیادی تاریخی، منطقی، و حتی حکایت گونه است، تا آماری، توجیه می‌کند. ما به محدودیت‌های کتاب خود، که به طور منصفانه می‌توان گفت نوعی حدس و گمان آگاهانه است، اعتراف می‌کنیم. تعدادی از منتقدین احتمالی ما (اگر منتقدی وجود داشته باشد!) ممکن است بر نقش نسبتاً پر رنگ حدس و گمان

[1]- Douglass North
[2]- Home - grown

در کتاب تأکید کنند، اما امیدواریم اکثر خوانندگان این نکته را تشخیص دهند که تحلیل‌های ما مبتنی بر دانش حاصل از یک سری واقعیت‌ها است.

رشد اقتصادی: شواهد تجربی

به مدت حدود دویست سال، از زمان آدام اسمیت تا زمان مطالعات سولو و دِنیسون، رشد اقتصادی تا حد زیادی موضوع اصلی نظریه پردازی تجریدی[1] بود. این وضعیت تقریباً طی دو دهه اخیر به یک دلیل ساده تغییر کرده است: داده‌های تاریخی مورد نیاز اقتصاددان‌ها برای انجام آزمون‌های آماری استاندارد در این حوزه غیر سحرآمیز[2]، اما بسیار مهم، بوسیله چند اقتصاددان پیشگام فراهم شده و در دسترس قرار گرفته است. به همین دلیل، نظریه رشد اقتصادی در سال‌های اخیر بطور مشروح بوسیله اقتصاددان‌های مختلف مورد بحث قرار گرفته و از نظر آماری آزمون شده است، که چکیده نتایج آن در اینجا مرور می‌شود.

با این وجود، حتی با بهترین داده‌ها ـ که بعداً بطور خلاصه توضیح خواهیم داد که داده‌ها نیز محدودیت‌های خود را دارند ـ اقتصاددان ها نیز مانند سایر دانشمندان علوم اجتماعی مواجه با موانعی هستند که همتاهای آنها در علوم طبیعی (به عنوان نمونه، فیزیک، شیمی و زیست‌شناسی) با آن مواجه نمی‌باشند. دانشمندان علوم طبیعی عموماً قادرند نظریه‌ها و فرضیه‌های خود را با انجام آزمایش‌هایی آزمون کنند. در این آزمایش‌ها دانشمندان می‌توانند گروهی را که در معرض مداخله معین (مانند مصرف یک دارو یا روش درمانی خاص) قرار دارند در مقابل یک گروه کنترل مورد آزمایش قرار داده و مشخص کنند که آیا این مداخله تغییری در نظریه پیشنهادی ایجاد می‌کند یا خیر. این آزمایش ها اغلب خیلی سریع، ظرف چند روز یا چند ماه، نتیجه می‌دهد. به عنوان مثال، در مورد شتاب دهندهای[3] ذرات خیلی پیچیده، فیزیک‌دان‌ها ظرف یک ثانیه، به اصطلاح مثل برق[4]، می‌توانند به نتیجه آزمایش خود دست یابند (گرچه برای تحلیل نتایج شکافت اتم‌ها[5] به سرعت نور، ممکن است زمان بیشتری لازم باشد).

---

[1]- Abstract theorizing
[2]- Unglamorous
[3]- Accelerators
[4]- In a flash of a second
[5]- Smashing atoms

اخترشناسان[1] نیز با کمک تلسکوپ‌ها یا کاوشگرهای بسیار قوی مستقر در فضا و نیز با بهره‌گیری از سرعت نور می‌توانند با بررسی درون فضای لایتناهی گذشته را مشاهده کرده و به بیش از میلیونها سال قبل بازگردند. آنها از این طریق می‌توانند درک کنند که بعضی اشیاء در گذشته چگونه بنظر می‌رسیدند یا نحوه رفتار آنها میلیون‌ها سال قبل چگونه بوده است.

اما اقتصاددان‌ها به چند دلیل فاقد اینگونه امکانات هستند. اول اینکه، اقتصاددان‌ها نمی‌توانند آزمایش‌های کنترل شده را با کل نظام اقتصادی، با نتایجی که تنها پس از تأخیری قابل ملاحظه قابل مشاهده است، انجام دهند، اگرچه در بعضی موارد نادر، دانشمندان علوم اجتماعی نیز قادرند آزمایشهای معتدل‌تری را روی جمعیت‌های منتخب انجام دهند (به عنوان مثال، ایجاد انگیزه یا دادن پاداش به گروههایی از دانشجویان در ازای برخی رفتارهای خاص، یا ارائه برنامه‌های درسی متفاوت، یا سایر مداخلات آموزشی، به گروه خاصی از دانشجویان).(۴) اما هیچ دولتی اجازه نمی‌دهد که کشورش به عنوان یک گروه تحت آزمایش[2] یا موش آزمایشگاهی برای تحقیق روی عوامل تشویق‌کننده یا بازدارنده رشد اقتصادی مورد استفاده قرار گیرد، بویژه در شرایطی که گردآوری و تحلیل داده‌های موردنیاز اقتصاددان‌ها به منظور نتیجه‌گیری‌های مشخص، متضمن داشتن داده‌های سری زمانی[3] طولانی باشد. چنانچه یک سیاست اقتصادی حداقل امکان منطقی برای افزایش رشد را فراهم نماید، دولت‌ها و مردم ذینفع مایلند، یا ممکن است بخواهند، که آن سیاست بلافاصله اجرا شود، نه اینکه منتظر شوند تا سال‌ها بعد از اثرگذاری این سیاست مطمئن شوند. (اگرچه گروه های ذینفع، در جوامعی که ممکن است به واسطه سیاست‌های رشد ـ محور[4] آسیب ببینند، با مقاومت در برابر این سیاست‌ها می‌توانند مانع اتخاذ آن توسط دولت‌ها شوند).

به همین دلیل، اقتصاددان‌ها برای تدوین سیاست‌های اقتصادی آینده تقریباً همیشه به اطلاعات گذشته اتکا می‌کنند. آنها این کار را از طریق بکارگیری روش‌های آماری در مورد مجموعه‌ای از داده‌های تاریخی انجام می‌دهند، و از این طریق یک یا چند متغیر مهم را که رفتار آن ممکن است تغییرات رشد اقتصادی را توضیح دهد،

---

[1]- Astrophysicists
[2]- Control group
[3]- Time series
[4]- Growth – oriented policies

مشخص می‌کنند. چنانچه اقتصاددان‌ها بتوانند این کار را بر مبنای درجه‌ای از اطمینان به نتایج انجام دهند، در آن صورت می‌توانند حداقل با این امید که آنچه در گذشته رخ داده است بطور منطقی در آینده نیز رخ خواهد داد، توصیه‌های سیاستی خود را به رهبران دولتی ارائه کنند.

به عنوان مثال، در مورد رشد اقتصادی اقتصاددان‌ها می‌خواهند دریابند که کدامیک از "متغیرهای مستقل"[1]، از قبیل سرمایه، نیروی کار و عوامل متنوع دیگری که ممکن است به تغییر فناوری کمک کنند، نیروی محرکه رشد اقتصادی هستند. (رشد اقتصادی "متغیر وابسته"[2] است و نوعاً بوسیله تولید ناخالص داخلی سرانه یا بعضی متغیرهای دیگری که مشخصاً برای اندازه‌گیری تغییر فناوری یا نوآوری بکار می‌رود، اندازه‌گیری می‌شود). به محض اینکه اقتصاددان ها بدانند، یا باور کنند که می‌دانند چه عواملی مهم‌ترین محرک نوآوری در گذشته بوده است (بطور ایده‌آل، عواملی که دولت‌ها کنترل مستقیم روی آنها دارند، مانند هزینه‌های تحقیق و توسعه، نرخ‌های مالیات بر درآمد یا فروش، یا درجه باز بودن اقتصاد به روی سرمایه‌گذاری و تجارت خارجی)، آنوقت بر اساس آن می‌توانند به رهبران سیاسی پیشنهادهایی مبتنی بر شرایط واقعی، نه صرفاً نظری، و بدتر از آن سیاسی یا شخصی، ارائه دهند.

با وجود این، حتی در این تلاش هم تحلیل اقتصادی محدودیت‌های خود را دارد. یک مسئله این است که در تجویز سیاست‌هایی که در گذشته مؤثر بوده است، اقتصاددان‌ها ـ و سیاستمدارانی که به آنها گوش می‌دهند ـ بطور ضمنی فرض می‌کنند که شرایط اقتصادی کشوری که قرار است این سیاست‌ها در آینده در آن به اجرا درآید، اساساً شبیه گذشته بوده، یا لااقل به همان شیوه رفتار می‌کند. این فرض مثل این است که بگوییم افراد و بنگاه‌هایی که این اقتصادها را شکل می‌دهند، در آینده هم تا حد زیادی شبیه گذشته عمل خواهند کرد. اگرچه این فرض تا حدی قابل پذیرش[3] می‌باشد، ولی واقعیت‌های موجود ممکن است به گونه‌ای خود را تحمیل کند که این امکان دست کم موجب زیر سؤال رفتن این فرض شود. این موضوع، به ویژه در صورت وقوع یک رویداد مهم ـ از قبیل جنگ، رکود بزرگ، یا تغییر شدید در نظام‌های

---

[1]- Independent variables
[2]- Dependent variables
[3]- Plausible assumption

اقتصادی یا سیاسی (به عنوان نمونه، گذار ناگهانی از نظام سوسیالیستی به نوعی نظام سرمایه‌داری در اتحاد شوروی سابق و اروپای شرقی) ـ که موجب بروز تغییرات شدید بین دو دوره تاریخی می‌شود، مصداق دارد. در این صورت، مردم، بنگاه‌ها، و حتی دولت‌ها، پس از چنین تغییری ممکن است رفتاری کاملاً متفاوت نسبت به گذشته از خود نشان دهند.

محدودیت دوم این است که روش‌های آماری مورد استفاده اقتصاددان‌ها (از قبیل تحلیل رگرسیون[۱] چند متغیره) نوعاً کمبودهای خاص خود را دارد. از یک جهت، نتایج حاصل فقط به اندازه داده‌های مورد استفاده مفید است، محدودیتی که درباره آن در بخش بعدی مطالب بیشتری مطرح خواهیم کرد. از جهت دیگر، روش‌های آماری اغلب پاسخ‌های منسجم یا حتی شفافی را ارایه نمی‌کنند، که به نظر ما این محدودیت بویژه بررسی‌های آماری در مورد رشد اقتصادی را مختل می‌کند. همیشه مسئله متغیرهای حذف شده[۲] یا عوامل مؤثری وجود دارد که واقعاً مهم هستند ولی گاهی بطور غیرعمدی، و اغلب بخاطر اینکه داده‌های لازم برای سنجش اثر آنها وجود ندارد و یا خیلی ناقص هستند، در آزمون‌های آماری لحاظ نمی‌شوند.

مورد دیگر مسئله آزار دهنده[۳] نحوه تفسیر نتایج آماری است. در واقع، تحلیل‌های رگرسیون ـ که به دنبال پیدا کردن فرمول ریاضی برای دستیابی به بهترین "برازش"[۴] رفتار چند متغیر مستقل با رفتار متغیر وابسته هستند ـ در بهترین حالت چیزی را ارایه می‌کنند که اقتصاددان‌ها یا آمارشناس‌ها آنرا همبستگی[۵] می‌نامند. معمولاً اگر یک متغیر تقریباً هم جهت با یک متغیر دیگر حرکت کند گفته می‌شود که با آن دارای همبستگی است. به عنوان مثال، الگوهای ریزش باران بطور کلی با تولیدات کشاورزی همبستگی دارد. یا بسامد[۶] لکه‌هایی که در سطح خورشید ظاهر می‌شوند ممکن است با نوسانات بازار بورس همبستگی داشته باشند. اما همبستگی به مفهوم وجود علیّت[۷] نیست. این حقیقت که دو متغیر همبستگی زیادی با هم دارند الزاماً به این

---

[1]- Multivariate regression analysis
[2]- Omitted variables
[3]- Nagging problem
[4]- Fit
[5]- Correlation
[6]- Frequency
[7]- Causation

مفهوم نیست که یکی علت تغییر دیگری است. مثال لکه‌های فرضی خورشید یکی از همین موارد است.

تمایز بین همبستگی و علیّت در علوم اجتماعی، بویژه علم اقتصاد، بسیار مهم است، زیرا رهبران سیاسی که سیاست‌های پیشنهادی اقتصاددان‌ها را می‌پذیرند معمولاً فرض می‌کنند که با برداشتن این گام به نتایج مطلوب مورد نظر می‌رسند، یعنی اتخاذ سیاست پیشنهادی نتیجه‌ای دلخواه، مانند رشد سریع‌تر اقتصادی، به دنبال خواهد داشت. اما نتایج رگرسیونی که مبنای توصیه‌های سیاستی است، ممکن است اینگونه استنباط[1] علّت معلولی را تأیید نکند. یا حتی اگر چنین باشد، پس از اتخاذ آن سیاست نیروهای دیگر، درون یا بیرون اقتصاد (از قبیل شرایط آب و هوا)، ممکن است با این آزمون تداخل داشته باشند. آن موقع است که اقتصاددان‌ها، سیاستمداران، و دانشمندان سال‌ها با هم بحث خواهند کرد که واقعاً چه چیزی علت دیگری بوده است. بحث های مستمر در ایالات متحده در خصوص آثار کسری‌های بودجه دولت بر رشد اقتصادی نمونه‌ای است از اینکه چگونه این اختلاف نظرات می‌تواند سال‌ها لاینحل باقی بماند.

با وجود این همه احتیاط فکری[2]، اکنون بطور خلاصه آزمون‌های متنوع آماری که اقتصاددان‌ها برای حل معمای رشد اقتصادی بکار برده‌اند را شرح می‌دهیم. همان‌گونه که قبلاً بیان کردیم، این آزمون‌ها مبتنی بر وجود داده‌های آماری کشورهای مختلف، در مورد سطوح تولید و سایر متغیرهایی است که ممکن است به رشد اقتصادی کمک کنند. چرا داده‌های آماری کشورهای مختلف؟ زیرا قابلیت اتکا، یا "سطح اطمینان"[3]، آزمون‌های آماری با افزایش تعداد داده های مورد تحلیل افزایش می‌یابد، بویژه اگر کسی بخواهد به طور همزمان وجود، اهمیت و اثر تعداد زیادی از متغیرها را آزمون کند. همان‌گونه که آمارشناسان می‌گویند، هرچه تعداد داده‌های موجود نسبت به تعداد متغیرها بیشتر باشد، "درجه آزادی"[4] آنها بیشتر خواهد بود، اما چنانچه آزمون‌های آماری به یک کشور محدود شود، آمارشناس فقط برای تعداد معینی از متغیرهای مورد نظر و دوره زمانی معینی که داده‌ها برای آن گردآوری شده است، داده در اختیار خواهد داشت. در ایالات متحده، احتمالاً از سال ۱۹۵۰ داده‌های آماری موجود

---

[1]- Causal inferences
[2]- Caveats
[3]- Confidence
[4]- Degree of freedom

است و با توجه به اینکه معیار مورد نظر ما نیز سالانه است، بانک اطلاعاتی در دسترس می‌تواند یک دوره حداکثر ۵۵ ساله یا مجموعه‌ای شامل ۵۵ داده را پوشش دهد. در مورد کشورهای دیگر، سری‌های زمانی مجموعه آمار موجود ممکن است از این هم کوتاه‌تر باشد. اما هنگامی که داده‌های سری زمانی کشورهای مختلف با هم تلفیق می‌شود، تعداد مشاهدات افزایش یافته و در نتیجه قدرت آزمون‌های آماری، دست کم براساس اصول نظری، افزایش می‌یابد.

این نکات ظریف در اولین نسل آزمون‌های آماری رشد اقتصادی بعد از سولو مطرح نبود. در آن دوره، سری‌های زمانی داده‌های مربوط به تولید، تولید هر کارگر (یا ساعت کار)، و تولید سرانه که بوسیله انگوس مدیسون[1] (۱۹۸۲)، از چهره‌های برجسته در رشته کاملاً تخصصی گردآوری داده‌های بین کشوری، و نیز مَتیوز[2]، فِنستین[3]، و اُدلینگ ـ سمی[4] (۱۹۸۲) گردآوری شده بود، مورد استفاده قرارگرفت. این آزمون‌ها به دنبال پاسخگویی به یک پرسش نسبتاً ساده بودند: آیا سطوح زندگی[5] در کشورهای مختلف، برحسب بهره‌وری (تولید به ازای هر ساعت کار) یا تولید سرانه در کشورهای مختلف در طی زمان همگرایی[6] داشته است؟ به عبارت دیگر، آیا پیشرفت اقتصادی کشورهای پیشرو، از طریق صادرات کالا، سرمایه، و اندیشه، به کشورهای پیرو سرریز می‌شود؟ و آیا این فرایند تقلید و سرریز به گونه‌ای اتفاق می افتد که کشورهای پیرو از طریق رشد اقتصادی سریع‌تر پس از یک دوره معین (شاید از طریق پس انداز و سرمایه‌گذاری نسبت بالاتری از تولید خود و در عین حال اقتباس از فناوری) به کشورهای پیشرو برسند؟

چندین مطالعه اولیه از گروه‌های مختلف کشورها تأیید می‌کند که این رویداد واقعاً رخ داده است. مَتیوز و همکاران طی دوره ۱۹۷۳-۱۸۷۰ در بررسی هفت کشور که تا اوایل دهه ۱۹۷۰ صنعتی شده بودند به این واقعیت پی بردند (Matthews et al., 1982). یکی از نویسندگان کتاب حاضر نیز، با استفاده از داده‌های مَدیسون، برای یک گروه بزرگتر

1- Angus Maddison
2- Motthews
3- Feinstein
4- Odling-Smee
5- Standards of living
6- Convergence

۱۶ کشوری طی دوره زمانی نسبتاً طولانی‌تر ۱۹۷۹- ۱۸۷۰، به همان نتایج مشابه دست یافت (Baumol, 1986)، اما متوجه شد که همگرایی میان مجموعه بزرگتری از کشورها، که داده‌های آنها بوسیله سامرز[1] و هِستون[2] گردآوری شده بود، رخ نداده است. یعنی، در مورد کشورهایی که همگرایی داشته اند، می‌توان تقریباً با دانستن فقط یک چیز، آن هم سطح اولیه بهره‌وری آنها در سال ۱۸۷۰، نرخ رشد بهره‌وری را طی دوره زمانی اندکی بیش از یک قرن تشریح کرد. چنانچه کشوری رشد بهره وری خود را خیلی دیرتر از کشور پیشرو شروع می‌کرد (که در سال ۱۸۷۰ این کشور استرالیا بود)، می‌توانست خیلی سریع‌تر رشد کند، به شرطی که سطح بهره‌وری آن قبلاً نزدیک کشور پیشرو بوده باشد. با کمک این قضیه ساده، که هر چه یک کشور در سال ۱۸۷۰عقب‌تر از کشور پیشرو بوده باشد بعداً سریع‌تر رشد کرده است، می‌توان رشد بسیار سریع ژاپن، سوئد، فرانسه و آلمان را طی این دوره طولانی، و رشد نسبتاً آهسته‌تر انگلیس، کشور پیشرو یعنی ایالات متحده، و استرالیا را توجیه کرد.

با این وجود، حتی نویسنده یکی از مطالعات مورد اشاره (ویلیام بامول) هشدار می‌دهد که نباید به یافته‌های ظاهری همگرایی بیش از حد اعتماد کرد، زیرا سطوح بهره‌وری سال ۱۸۷۰ با خطای قابل ملاحظه‌ای اندازه گیری شده است، و چون مدیسون با استفاده از روش "برون یابی گذشته نگر"[3] این داده‌ها را تولیدکرده است یافته‌های حاصل از آن به نفع همگرایی انحراف دارد (1986, 1976, Baumol). بامول اضافه می‌کند که دوره بیش از ۱۰۰ ساله‌ای که مجموعه داده‌های مورد استفاده پوشش می‌دهد، شامل دو جنگ جهانی، و دوره پس از جنگ جهانی دوم است، که بویژه در دوره اخیر یکی از کشورهای موجود در این مجموعه داده‌ها (ایالات متحده)، کمک‌های مالی و فنی فراوانی به اروپا و ژاپن نمود تا قادر به دستیابی به سطوح بهره‌وری آمریکا شوند.

از این رو، این پرسش جالب مطرح می‌شود که آیا از زمان جنگ جهانی دوم تاکنون همگرایی میان گروه بزرگتری از کشورها، از جمله تعداد زیادی از کشورهایی که پیش از آن کمتر توسعه یافته بودند یا هنوز هم هستند، تحقق یافته است یا خیر؟ بامول در ۱۹۸۶ از مجموعه داده‌های مربوط به درآمد سرانه (که تقریب کلی برای

---

[1] - Summers

[2]- Heston

[3]- Backward extrapolation

داده‌های بهره‌وری است)، و بوسیله تعدادی از اساتید دانشگاه پنسیلوانیا، رابرت سامرز و آلن هِستون، برای گروه بزرگتری از کشورها گردآوری شده بود، استفاده کرد (از آن زمان تاکنون این آمارها توسط تعداد زیادی از پژوهشگرها مورد استفاده قرار گرفته است)[۵]. برخلاف مجموعه آماری مشابهی که توسط بانک جهانی در آن زمان گردآوری شده بود، داده‌های سامرز وهِستون با توجه به تفاوت در نرخ‌های ارز کشورها، و نیز تفاوت در قدرت خرید نسبی پول کشورهای مختلف، تعدیل شده است. این تعدیل بسیار مهم است، زیرا قیمت کالاها و خدمات مشابه در کشورهای مختلف ممکن است تفاوت قابل توجهی داشته باشد. معیارهای اندازه‌گیری تولید، که تفاوت در قدرت خرید را در نظر نمی‌گیرد، تفاوت‌های واقعی در سطوح زندگی میان کشورها را نشان نمی‌دهد.

هنگامی که باومول داده‌های سامرز و هِستون را برای هفتاد و دو کشور طی دوره زمانی ۸۰-۱۹۵۰ تحلیل کرد، در مقایسه با داده‌هایی که برای مجموعه محدودی از کشورهای صنعتی برای دوره زمانی طولانی‌تر قبلی گزارش کرده بود، به نتایجی کاملاً متفاوت دست یافت. یافته‌های وی نشان می‌داد که برای کل کشورهای مورد بررسی همگرائی اساساً ناپدید شده بود. در حقیقت، نهایتاً یک رابطه مثبت نه چندان معنی‌دار میان سطح بهره‌وری اولیه یک کشور و رشد بعدی آن وجود داشت، یعنی کشورهایی که در ابتدا ثروتمندتر بودند اندکی سریع‌تر از کشورهای دیگر رشد کرده بودند. با وجود این، باومول خوشه‌هایی از کشورهای مختلف را مشاهده کرد که به نظر می‌رسید همگرایی درون آنها اتفاق افتاده است (اما ظاهراً نه به صورت عمومی). این گروه از کشورها بین سال‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۸۰، شامل اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز (اتحاد شوروی، چین، و اروپای شرقی) و همچنین تعدادی از کشورهای صنعتی بود. این خوشه‌های همگرائی در میان اقتصادهای کشورهای در حال توسعه به عنوان یک گروه قابل مشاهده نبود، اگرچه از تجربه بعدی متوجه می‌شویم که لااقل یک گروه از کشورهای در حال توسعه، بویژه کشورهای آسیای جنوب شرقی[1]، با همگرائی سریعی میان خود و نسبت به کشورهای پیشرو جهان مواجه بوده‌اند.

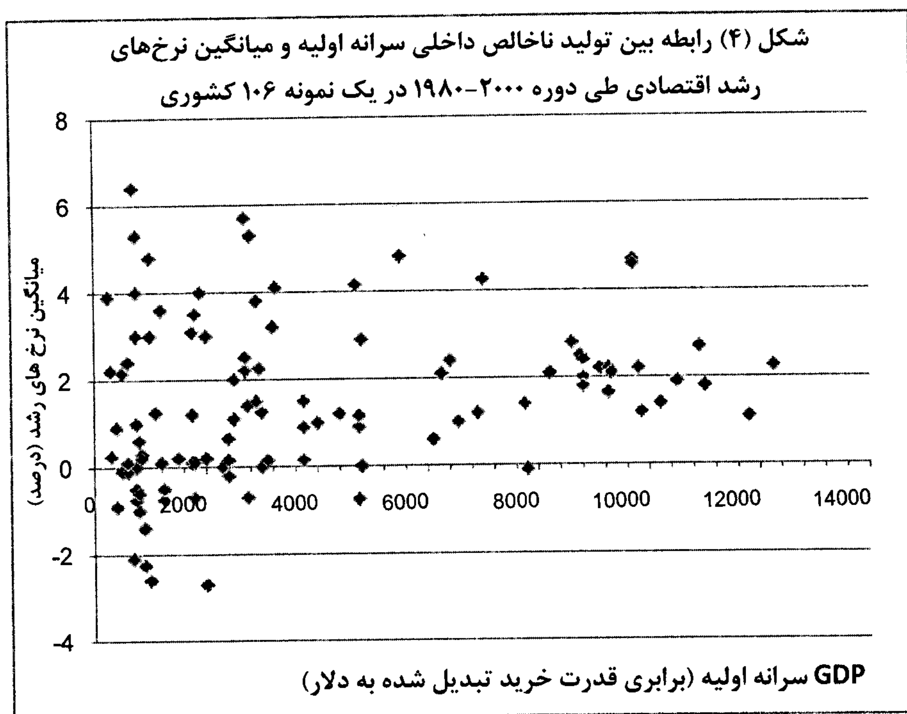
[1]-Southeast Asia

یافته‌های بامول در مورد عدم همگرائی عمومی در دوره پس از جنگ تا سال ۱۹۸۰ همچنان به قوت خود باقی است. در شکل (۴) نرخ‌های رشد درآمد سرانه طی سال‌های ۲۰۰۰-۱۹۸۰ همراه با درآمد سرانه اولیه ۱۰۵ کشور در نسخه جدیدتر مجموعه داده‌های سامرز ـ هِستون[1] (و مؤلف همکار آنها بِتینا آتِن[2]) نشان داده شده است. شکل بوضوح نشان می‌دهد که پیش‌بینی همگرائی (یعنی گرایش کشورهای فقیرتر در مراحل اولیه به رشدی سریع‌تر از کشورهای با درآمد بالاتر در این مرحله، آن چنان که برای دستیابی به همگرایی لازم است) تحقق نیافته است. در حقیقت، بررسی تصویری ساده شکل (۴) نشان می‌دهد که کشورهای ثروتمندتر اولیه ممکن است سریع‌تر از کشورهای فقیر اولیه، رشد کرده باشند، که نتیجه ای سازگار با شکل (۱) در فصل دوم است.

پرسش این است که، چنانچه همگرائی در سطوح زندگی میان کشورها اتفاق نیفتاده است، پس وجود تفاوت‌های اقتصادی ماندگار میان کشورها را چگونه می‌توان توجیه کرد؟ تلاش برای پاسخ به این پرسش ساده، اما مهم، رشته جداگانه‌ای را در علم اقتصاد بوجود آورده است. البته این فعالیت‌های پژوهشی بدون وجود داده‌های سامرز ـ هِستون ـ آتِن، که فقط شامل اطلاعات مربوط به متغیرهای توضیحی ـ سطوح و نرخ‌های رشد تولید (سرانه، یا به ازای هرکارگر، یا به ازای هر ساعت کار) ـ بود، امکان‌پذیر نمی‌شد. از آن زمان تاکنون انواع بانک‌های اطلاعاتی برای متغیرهایی که می‌تواند تغییر در متغیرهای مادی و سرمایه انسانی (نیروی کار و سطوح دانش)، متغیرهای نهادی (به عنوان مثال، قانون و فساد)، تجارت جهانی، شاخص‌های مالی، سرمایه‌گذاری بخش‌های دولتی و خصوصی در پژوهش و توسعه، و متغیرهای اقلیمی و جغرافیایی، که توسط سازمان‌هایی چون بانک جهانی، سازمان ملل متحد، و پژوهشگران فردی، فراهم شده است، توضیح دهد ایجاد شده است.

1-Summers-Heston

2- Bettina Aten



Source: Alan Heston, Robert Summers, and Bettina Aten, Penn World Table Version 6.1, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October 2002 (106 observations: countries having complete data set). Available at: http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

جستجو برای یافتن پاسخ‌های مربوط به معمای رشد، بویژه علل تغییر در جملات پسماند سولو (نرخ پیشرفت فنی)، تعدادی از مشهورترین چهره‌های برجسته علم اقتصاد، از جمله دو برنده جایزه نوبل (کنت آرو[1] از دانشگاه استانفورد، و رابرت لوکاس از دانشگاه شیکاگو)، و نیز چهره‌های درخشان این حرفه (از جمله رابرت بارو، گریگوری مانکیو[2]، آندره شلایفر[3]، و ادوارد گلیزر[4] از دانشگاه هاروارد؛ جفری ساچز[5]، و

1- Kenneth Arrow
2- Gerg Mankiw
3- Andrei Shleifer
4- Edward Glaeser
5- Jeffrey Sachs

خاویر سالایی مارتین[1] از دانشگاه کلمبیا؛ پاول رومر[2] از دانشگاه استانفورد؛ باری بُسورث[3]، و سوزان کالینز[4] از مؤسسه بروکینگز؛ ویلیام نوردهاوس[5] از دانشگاه ییل؛ راس لِواین[6] از دانشگاه مینِسوتا؛ استیوِن دورلاف[7] از دانشگاه ویسکانسین؛ الهانان هلپمن[8] از دانشگاه هاروارد؛ و ویلیام ایسترلی[9] از دانشگاه نیویورک) را به خود مشغول کرده است. اگرچه تلخیص تمام این مطالعات در فضایی اندک کاری است مشکل (اگر نه غیرممکن)، اما بیان چند نتیجه کلی امکان‌پذیر است. (به خوانندگانی که علاقمند به دستیابی به راهنمایی کامل‌ر در خصوص این پژوهش‌ها و در حقیقت آگاهی از تکامل علم اقتصاد هستند، پیشنهاد می‌کنیم به مطالعه هِلپمَن (۲۰۰۴) و وارش[10] (۲۰۰۶) مراجعه کنند.)

اولاً، تعداد زیادی از اقتصاددان‌هایی که این مطالعات را انجام داده‌اند اکنون بر این باورند که اگر الگوی صحیح رشد اقتصادی قابل شناسایی باشد، نشان خواهد داد که یک حرکت پویای بنیادی به سوی همگرایی مشروط وجود دارد. یعنی، اگر متغیرهای واقعی کنترل شوند، کشورهای با سطوح بهره‌وری اولیه پایین، رشد سریع‌تری در بهره‌وری و تولید اقتصادی خود خواهند داشت تا کشورهای ثروتمندتر. البته، این فرآیند همگرائی مشروط، بسته به شکیبایی و انتظارات یک کشور، ممکن است بطور آهسته ـ یا سریع ـ رخ دهد. تعدادی از آزمون‌های آماری بین کشوری[11] نشان می‌دهد که بطور میانگین، شکاف بین ثروتمندترین و فقیرترین کشورها سالانه حدود ۲ درصد کاهش می‌یابد(۶). با این نرخ، حدود یک نسل (۳۶ سال) طول می‌کشد تا اقتصادی که دچار کسادی است تفاوت بین درآمد سرانه خود و درآمد سرانه اقتصادهای پیشرو را به نصف برساند. کسانی که منتظر تغییرات معجزه‌آسا در یک دوره زمانی کوتاه هستند با این نرخ

1- Xavier Sala-i-Martin
2- Paul Romer
3- Barry Bosworth
4- Susan Collins
5- William Nordhaus
6- Ross Levine
7- Steven Durlauf
8- Elhanan Helpman
9 - William Easterly
10- Warsh
11- Cross- country statistical test

مأیوس خواهند شد. اما برای دیگران، چشم‌انداز کاهش این شکاف درآمدی ظرف یک نسل، ممکن است قابل توجه به نظر رسد.

دوم اینکه، به رغم تحقیقات قابل ملاحظه آماری که طی دو دهه گذشته در خصوص رشد اقتصادی انجام شده است، اقتصاددان‌هایی که معتقدند مطالعات آماری به حل معمای رشد کمک کرده است هنوز به دو گروه عمده تقسیم می‌شوند (همانگونه بعداً بطور خلاصه بیان خواهیم کرد، این تعداد شامل اکثر، اما نه همه، اقتصاددان‌هایی می‌شود که این خط فکری را دنبال کرده‌اند). یک گروه کسانی هستند که فروض مرتبط با الگوی اولیه رشد سولو ـ سوان را باور دارند. یعنی می پذیرند که پیشرفت فنی در درجه اول بوسیله نیروهایی تعیین می‌شود که خارج از کنترل نظام اقتصادی قرار دارند ـ از قبیل آب و هوا (که بر نرخ‌های بیماری تأثیر گذار است)، موقعیت جغرافیایی (که هزینه حمل و نقل و در نتیجه میل به تجارت را تعیین می‌کند)، و نهادها (که ساخته دست بشر هستند اما تغییر آن ممکن است چند دهه، اگر نه چند سده، طول بکشد) - و در نتیجه سیاست‌گذاران کنترل مستقیم یا چندانی بر آن ندارند (Bosworth and Collins, 2003, and Frankel, 2003). به این فهرست می‌توان فرهنگ را نیز اضافه کرد، که دخالت دادن آن در آزمون‌های آماری رسمی مشکل است، اما بعضی مورخین اقتصادی معتقدند نیروی محرک مهم رشد است، موضوعی که در فصل پنجم بطور گسترده مورد بحث قرار خواهد گرفت.

گروه دوم، اقتصاددان‌هایی هستند که ادعا می‌کنند بررسی‌های اقتصادی این نظریه را تأیید می‌کند که مداخله‌های سیاستی فعال، در کوتاه‌مدت و میان‌مدت، می‌تواند رشد بهره‌وری نیروی کار (تولید سرانه کارگر، یا ساعت کار) یا پیشرفت فنی (افزایش در تولید حتی اگر نیروی کار و سرمایه ثابت باشد) را تسریع کند. سیاست‌های تحریک رشد شامل تصمیم‌های اقتصادی دولت برای آزادسازی بیشتر تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی، حمایت از پژوهش و توسعه بیشتر (از طریق تخصیص بودجه مستقیم یا ایجاد انگیزه‌های مالیاتی)، افزایش سرمایه انسانی از طریق گسترش امکان آموزش ابتدایی و متوسطه، و سیاست‌گذاری کلان اقتصادی (پرهیز از کسری بودجه بالا یا سیات‌های پولی تورمی)، است. در اصل، اقتصاددان های گروه دوم، درباره توان دولت‌ها برای تشویق بهبود سریع‌تر سطوح زندگی، در مقایسه با حالتی که می‌تواند بطور طبیعی حادث شود، خوشبین‌ترهستند.

به بیان فنی که اقتصاددان‌ها اغلب استفاده می‌کنند، گروه دوم بر این باورند که پیشرفت فنی پدیده‌ای درون‌زا[1] است، یعنی توسط نیروهایی در درون نظام اقتصادی تعیین می‌شود و نه توسط عوامل برونزا[2]، مانند شرایط آب و هوائی و جغرافیایی. بخش عمده این نیروی فکری[3] برای بررسی نظریه رشد اقتصادی در پی مطالعه پاول رومر[4]، استاد سابق دانشگاه شیکاگو و کنونی دانشگاه استانفورد، در دهه ۱۹۸۰ شکل گرفت (Romer, 1980)[(۷)]. دیدگاه رومر (و دیگر افراد هم عقیده با وی، از جمله رابرت لوکاس[5] و ویلیام نوردهاوس) بر پایه دیدگاه‌های اولیه کِنت آرو (۱۹۶۲) و ایتان شِشینسکی[6] (۱۹۶۷) شکل گرفته بود،که معتقد بودند اندیشه‌هایی که پیشرفت فنی را پایه ریزی می‌کند، محصول فرعی و برنامه‌ریزی نشده سرمایه‌گذاری در تجهیزات جدید است که به دیگر بخش‌های اقتصاد سرایت کرده و آن را منتفع می‌سازد. در نتیجه، سرمایه‌گذاری بیشتر منجر به پیشرفت فنی بیشتر می‌شود، که نشان می‌دهد پیشرفت فنی تا چه اندازه وابسته به سرمایه‌گذاری بیشتر است.

یکی از پیامدهای سیاستی بیان نشده در خصوص این دیدگاه که سرمایه‌گذاری موجب آثار سرریز سودمند می‌شود این است که در حقیقت دولت‌ها نقش مهم بالقوه‌ای در تقویت رشد ایفا می‌کنند. هر قدر دولت‌ها بتوانند سرمایه گذاری را، بویژه از طریق انگیزه‌های مالیاتی، تشویق کنند، و هر قدر بتوانند پس‌انداز داخلی بیشتر را که موجب افزایش منابع موجود برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌ها (و در نتیجه کاهش هزینه آن) می‌شود تشویق نمایند، قادر خواهند بود چشم‌اندازهای بلند مدت رشد را تقویت کنند. این استنباط به شدت از بدبینی موجود در الگوی رشد سولو–سوان، مبنی بر اینکه سرمایه‌گذاری بیشتر به دلیل بازده نزولی افزایش رشد را متوقف می‌سازد، فاصله می‌گیرد. اما اگر سرمایه‌گذاری واقعاً بتواند پیشرفت فنی را تقویت کند، این بدبینی دیگر توجیهی نخواهد داشت.

1- Endogenous
2- Exogenous
3- Intellectual impetus
4- Paul Romer
5- Robert Lucas
6- Eytan Sheshinski

رومر در الگوسازی خود یک گام فراتر رفته و مشاهده کرد که پیشرفت‌های فنی نه محصول فرعی سرمایه‌گذاری بیشتر، بلکه هدف اصلی فعالیت اقتصادی است ـ یعنی محصول سرمایه‌گذاری آگاهانه زمان و پول توسط افراد و بنگاه هایی که در جستجوی بهبود وضع موجود و نهایتاً تجاری‌سازی دستاوردهای موفقیت‌آمیز هستند. به این مفهوم، سرمایه‌گذاری بنگاه‌های تجاری در خلق دانش شبیه سرمایه‌گذاری آنها در تجهیزات جدید به منظور افزایش بهره‌وری نیروی کار خود است. اما برخلاف سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات جدید، که کم و بیش نتیجه قابل پیش‌بینی افزایش بهره‌وری را به دنبال دارد، سرمایه‌گذاری در دانش‌افزایی[1] (و در صورت موفقیت، تجاری‌سازی آن) با عدم اطمینان همراه است. بنابراین، تعجب آور نیست که مطالعات آماری انجام شده برای توضیح منابع پیشرفت فنی با پاسخ‌های متنوعی همراه شده، و بحث در خصوص چند متغیر (از جمله آزادسازی تجارت خارجی) همچنان ادامه دارد.

با وجود این، یک پیامد سیاستی دیگر نیز از مطالعه رومر قابل استنباط است و آن اینکه، پیشرفت فنی، دست کم در اقتصادهایی که در مرزهای فناوری قرارگرفته‌اند و کپی‌برداری گزینه مناسبی برای آنها نیست، رخ نمی‌دهد مگر اینکه کارآفرینانی که مسئولیت آن را بر عهده دارند از دریافت پاداش فعالیت‌های خود مطمئن باشند. در نتیجه، اهمیت رقابت ناقص، یا هر وضعیتی غیر از حالت ایده آل رقابت کامل که در آن تعداد زیادی بنگاه در تولید کالای مشابه با هم رقابت می‌کنند، مانع از کسب سود بیشتر می‌شود. چنانچه افراد یا بنگاه‌هایی که با ورود به حوزه‌های ناشناخته ریسک ناشی از توسعه و تجاری‌سازی محصولات جدید را تقبل می‌کنند سودی بیش از حد معمول بدست نیاورند، در آن صورت پیشرفت فنی رخ نخواهد داد. به همین دلیل است که اقتصاددان‌ها معمولاً از اهمیت یک نظام کارآمد حقوق مالکیت معنوی[2]، که برای یک دوره زمانی محدود به نوآوران حقوق انحصاری اعطا می‌کند، یا از اینکه چرا ساختار بازار در صنایع پویا، لااقل در کوتاه‌مدت یا میان‌مدت، نباید کاملاً رقابتی باشد، دفاع می‌کنند. با وجود این، استمرار پیشرفت فنی موجب کاهش سودهای کوتاه‌مدت شده و در بلند مدت این سودها را محو می‌کند.(۸) در فصل‌های بعدی کتاب، این دیدگاه‌های مهم را در

---

[1]- Knowledge discovery
[2]- Intellectual property rights

بحث خود درباره عوامل مهم برای دستیابی به نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور وارد خواهیم کرد.

سوم اینکه، به نظر می‌رسد میان اقتصاددان‌های هر دو گروه در این خصوص که نهادها ـ از قبیل عدم فساد و اجرای خوب حقوق مالکیت- برای دستیابی به رشد اقتصادی ضروری هستند، یک توافق نسبی وجود دارد. اما هنوز بحث در این خصوص که کدامیک از دو نظام حقوقی[1] قانون مدنی[2] یا آنگلو ـ ساکسون[3] در پیشبرد رشد اقتصادی مؤثرترند ادامه دارد.[(۹)] چالش مهم در رابطه با نهادها این است که چگونه به بهترین وجه می‌توان آنها را ایجاد نمود. آیا کشورها باید دهه‌ها یا حتی سده‌ها برای تکامل طبیعی نهادها منتظر بمانند؟ پرسش بدون پاسخ این است که آیا نهادهای مناسب در دوره‌های زمانی کوتاه قابل ایجاد یا قابل انتقال از جامعه‌ای به جامعه دیگر هستند یا خیر؟

چهارم اینکه، بر اساس دیدگاهی که نهادها را با اهمیت می‌شمارد این توافق کلی، البته به صورت ضمنی نه صریح، وجود دارد که یکی از این نهادها توسعه سرمایه انسانی است، که عبارت است از بهبود مستمر مهارت‌های نیروی کار. اقتصاددان‌ها در مطالعات تجربی خود معمولاً سرمایه انسانی را به صورت تعداد سال‌های تحصیل اندازه می‌گیرند، اگرچه خود می‌پذیرند که برای اندازه‌گیری مهارت نیروی کار این معیار جانشینی ناقص است. در تعدادی از بررسی‌های کمی رشد اقتصادی، وجود رابطه‌ای قوی بین سرمایه انسانی، که با روش فوق سنجیده شده، و رشد اقتصادی به اثبات رسیده است.[(۱۰)] این ارتباط می‌تواند از دو طریق ایجاد شود. از یک سو، نیروی کار تحصیل کرده‌تر دارای عرضه کار مؤثرتری است، زیرا عرضه یک ساعت کار فرد دارای مهارت بالاتر بیش از عرضه یک ساعت کار فردی با مهارت کمتر ارزیابی می‌شود. علاوه بر این، هرچه نیروی کار یک جامعه تحصیل کرده‌تر باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که تعدادی از اعضای آن، از طریق اختراع یا تجاری سازی اختراعات دیگران، به نحوی به پیشرفت فنی کمک کنند. در اینجا امکان وجود رابطه علّت و معلولی معکوس مسئله‌ای مهم ایجاد می‌کند: آیا ممکن نیست که پدیده‌ها به شیوه‌ای دیگر رفتار کنند،

---

[1]- Legal system
[2]- Civil Code
[3]- Anglo-Saxon

یعنی اینکه رشد اقتصادی منابع مورد نیاز برای گسترش آموزش را ایجاد کرده و خود نیروی محرک آموزش باشد، و نه برعکس؟ پاسخ چندان روشن نیست.

سرانجام اینکه، نقش کمک های خارجی شاید یکی از بحث برانگیزترین موضوعات باشد: آیا کمک خارجی موجب تقویت رشد اقتصادی میشود، یا اینکه فاقد تأثیرگذاری بر رشد است، و حتی ممکن است مانع رشد شود. در فصل ششم بطور مفصل درباره این موضوع بحث خواهیم کرد.

محدودیت‌های تحلیل‌های آماری رشد اقتصادی

نمی‌توان افراد غیرمتخصص و رهبران سیاسی را به این دلیل که نمی‌دانند اقتصاددان‌های خیلی زیرک چگونه با تحلیل داده‌های مشابه به نتایجی کاملاً متفاوت درباره تأثیرگذاری سیاست‌های دولت، از جمله کمک خارجی، دست می‌یابند، سرزنش کرد. این آزمون‌های آماری چیزی نیست جز آنچه که قدیمی‌ها معتقد بودند سه نوع ناراستی[1] وجود دارد: دروغ، دروغ ناپسند[2] و آمار.(۱۱)

یک پاسخ به این تفاوت‌ها این است که اقتصاددان هایی که راجع به نقش کمک خارجی بحث می کنند، نه از داده های آماری برای تحلیل یا آزمون فرضیه استفاده کرده‌اند و نه از الگوهای یکسان. دلیل دیگر این تفاوت‌ها این است که تحلیل‌گران معمولاً آزمون‌های آماری را برای دوره‌های زمانی مختلف و مجموعه متفاوتی از داده‌ها انجام می‌دهند. در حقیقت، هنر اقتصاددان‌هایی که الگوهای "رگرسیون بین کشوری"[3] را به کار می‌برند، با ورود اقتصاددان‌های جدید به این عرصه، و یافتن یا ایجاد مجموعه جدید داده‌ها به منظور افزودن به داده‌های موجود، ترقی کرده است.

به منظور تعمیم گسترده، مجموعه وسیعی از نتایج آزمون‌های آماری بدست آمده است که در مطالعات مهم گزارش شده است. اساساً، هر کس، بسته به نوع متغیرها، کشورها، و دوره‌های زمانی که در الگوهای رگرسیونی لحاظ شده است، می‌تواند به نتایج دلخواهی که در پی آن است دست یابد. اگرچه پذیرش این امر برای سیاست‌گذاران و کسانی که خارج از این حرفه هستند چندان راحت نیست، اما واقعیتی

1- Untruth
2- Damn lies
3- Cross- country regressions

است که تا حدی با انتظارات سازگار است. با این وجود، تعدادی از مجموعه داده‌ها به منظور اندازه‌گیری اثر چند متغیر کیفی که تصور می‌شود بر رشد اقتصادی مؤثرند ـ از جمله "حکومت قانون"[1]، فساد، و آزاد بودن تجارت[2]، ـ بوسیله خود پژوهشگران یا برخی از سازمان‌ها یا نهادهای علاقمند به موضوع (از قبیل سازمان بین‌المللی شفافیت[3]، که یک سازمان غیردولتی برای اندازه‌گیری فساد است) تهیه شده است. در نتیجه، این مجموعه داده‌ها دارای ویژگی ذهنی بودن[4] هستند که در متغیرهای عینی[5]، از قبیل هزینه سرمایه‌گذاری و تعداد ساعت کار وجود ندارد (گرچه حتی این متغیرهای استاندارد نیز مشکلات اندزه‌گیری خاص خود را دارند، بویژه برای کشورهای در حال توسعه که منابع آنها برای گردآوری اطلاعات متغیرهای اقتصادی کمتر از منابع کشورهای ثروتمندتر است).

بنابراین، جای شگفتی نیست که تعدادی از اقتصاددان‌هایی که این آزمون‌های آماری را انجام داده‌اند در قابلیت اعتماد و مفید بودن آن تردید کرده‌اند. راس لِواین[6] و دیوید رِنلت[7] از شکّاکیون اولیه بودند (مراجعه کنید به: Levine and Renelt, 1992). اخیراً، ایسترلی نشان داده است که هیچ متغیر استانداردی، حتی متغیرهای با مبانی نظری قوی مانند سرمایه‌گذاری در تجهیزات، بطور سازگار و قابل اتکاء با رشد اقتصادی مرتبط نیستند (Easterly, 2001). اما ایسترلی و لِواین در این حوزه در گروه اقتصاددان‌های اقلیت قرار دارند. اکثر اقتصاددان‌های دیگری که در مورد رشد اقتصادی تحقیق کرده‌اند تا اندازه‌ای بر این باورند که آزمون‌های آماری، دست کم برای شناسایی متغیرهایی که بر رشد اقتصادی مؤثرند، مفید هستند، اگرچه می‌پذیرند که درباره اهمیت مطلق و نسبی نقش این متغیرها در رشد اقتصادی، عدم اطمینان زیادی وجود دارد. به عنوان مثال، باور اینکه سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی و تجهیزات مادی هیچ تأثیری بر افزایش تولید ندارد مشکل است. بطور مشابه، همانگونه که ایسترلی تشخیص

1- Rule of law
2- Openness to trade
3- Transparancy international
4- Subjectivity
5- Objective
6- Ross Levine
7- David Renelt

داده است، می‌دانیم که در بالاترین سطح تجرید[1] انگیزه‌ها بسیار مهم هستند. این تصادفی نیست که کشورهایی که اجازه داده‌اند افراد و بنگاه‌ها صاحب دارایی‌ها و اموال خود بوده و از نتایج تلاش‌های خود منتفع شوند بسیار موفق‌تر از کشورهای دارای نظام‌های با برنامه‌ریزی متمرکز می‌باشند، یعنی جوامعی که در آن افراد و بنگاه‌ها فاقد چنین حقوقی بوده‌اند. چالش اقتصاددان‌ها، سیاست‌گذاران، و شهروندان در سراسر جهان این است که آیا اظهار نظر قطعی‌تری درباره عواملی که بیشترین تأثیر را بر رشد اقتصادی دارند قابل ارایه است. این چالش در فصل‌های چهارم تا هشتم کتاب بررسی می شود.

رشد اقتصادی و "اجماع واشنگتنی"

در سال ۱۹۸۹، پیش از اینکه اکثر آزمون های تجربی برای تعیین عوامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی انجام شود، جان ویلیامسون[2] (اقتصاددانی که هم در بانک جهانی و هم در مؤسسه اقتصاد بین‌الملل[3] کار کرده است) تلاش نمود تا معمای رشد را را با روش دیگری حل کند. وی از تعدادی از اقتصاددان‌ها و کارشناسان سیاست‌گذاری در واشنگتن دی. سی. (از جمله افرادی که برای اطاق‌های فکر[4]، دولت ایالات متحده، و مؤسسه‌های مالی بین‌المللی کار می‌کردند، و نیز کسانی که به عقیده وی در موضوع رشد اقتصادی متخصص هستند) این پرسش را مطرح کرد که به نظر آنها چه سیاست‌هایی بیشترین کمک را به رشد اقتصادی، به ویژه در آمریکای لاتین، می‌کند (Williamson, 1994). وی پاسخ‌های متعددی برای پرسش خود دریافت کرد، که ده پاسخ مهم‌تری که در جدول (۱) ارایه شده است از آن زمان تاکنون به مجموعه سیاست‌های "اجماع واشنگتنی"[5] معروف گردیده است.

در دهه ۱۹۹۰، "اجماع واشنگتن" موضوعی مهم‌تر از فهرست گردآوری شده توسط یک اقتصاددان تلقی می شد. این سیاست‌ها، تا حد زیادی به طورتصادفی، به یک دستورالعمل برای رشد اقتصادی و ثبات مالی تبدیل شد و مؤسسات مالی بین‌المللی مهم جهان، بویژه صندوق بین‌المللی پول، در دهه ۱۹۹۰ آن را در تعدادی از کشورهای در حال

1- Abstraction
2- John Williamson
3- The Institute for International Economics
4- Think tanks
5- Washington Consensus

توسعه، که خواهان دریافت بودجه برای رفع بحران‌های مالی (از قبیل سقوط ناگهانی نرخ‌های ارز، کمبود ذخایر پول داخلی، و نظام‌های مالی بی‌ثبات) بودند، مورد استفاده قرار داد. احتمالاً، مقامات سازمان های مذکور فکر می‌کردند که این شرایط هم برای دستیابی به رشد و هم برقراری ثبات، دست کم به دو دلیل زیر، ضروری است.

اول اینکه، تعداد زیادی از سیاست‌های پیشنهادی مجموعه اجماع واشنگتنی - از قبیل انضباط مالی، بازارهای آزاد، نرخ‌های ارز رقابتی، خصوصی‌سازی، و غیره - پیش از آن بطور گسترده‌ای در نظام‌های اقتصادی توسعه یافته در حال اجرا بود. در حقیقت، اینگونه استنباط می‌شد که اگر این سیاست‌ها برای کشورهای ثروتمند مناسب است، برای کشورهای فقیر نیز مناسب خواهد بود. علاوه بر این، تعدادی از افرادی که در پژوهش ویلیامسون شرکت داشتند سیاست‌هایی را وارد فهرست پیشنهادی کردند که فکر می‌کردند سرمایه‌گذاران خارجی، قبل از اختصاص منابع مالی خود به کشورهای در حال توسعه، بیشترین علاقه را برای مشاهده آن نشان خواهند داد.

جدول (۱) توصیه‌های سیاستی اجماع واشنگتنی برای رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه

- انضباط مالی
- توزیع مجدد منابع مالی دولت بر اساس نیاز و نه بر اساس ملاحظات سیاسی
- گسترش پایه مالیاتی و کاهش نرخ‌های نهایی مالیات
- آزادسازی بازارهای مالی (عدم اعمال کنترل‌های قیمت و کنترل ورود برای نهادها، برخورد با بنگاه‌های خارجی، و عدم اعمال کنترل سرمایه)
- نرخ‌های ارز رقابتی
- جایگزینی سهمیه بندی تجاری[۱] با تعرفه‌ها
- حذف موانع رقابتی بازار محصول
- خصوصی‌سازی بنگاه‌های تحت مالکیت دولت[۲]
- حذف موانع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
- اجرای مؤثر و کارآمد حقوق مالکیت

Source: Williamson, 2004.

[1]- Trade quotas
[2]- State–owned enterprises

فهرست اجماع واشنگتنی از آن زمان تاکنون همواره موضوع بحث و جدل میان اقتصاددان‌ها و سیاست‌گذاران کشورهای توسعه یافته و نیز در حال توسعه بوده است. در حالیکه تعدادی از سیاست‌گذاران و دانشمندان برجسته به طور کلی از توصیه های سیاستی این فهرست حمایت کرده‌اند (مراجعه کنید به: Fischer, 2003)، دیگران ادعا می‌کنند که طی حدود پانزده سالی که از ارائه فهرست مزبور می‌گذرد، نتایج تجربی اعتبارتوصیه های آن را تأیید نمی‌کند (Rodrik, 2003). همان‌گونه که ویلیامسون خود بیان کرده است، مناطقی از جهان که بیشترین تلاش را برای تثبیت، آزادسازی، و هم پیوندی با اقتصاد جهانی داشته‌اند عبارتند از آمریکای لاتین و اقتصادهای در حال گذار اروپای شرقی و کشورهای تازه استقلال یافته اتحاد شوروی سابق (Williamson,2004). با این وجود، عملکرد رشد اقتصادی در کشورهای آمریکای لاتین از اوایل دهه ۱۹۹۰ در بهترین وضعیت نسبتاً ضعیف، و رشد اقتصادی کشورهای تازه استقلال یافته نیز پر نوسان بوده است.

در آن سوی دیگر طیف، سریع‌ترین اقتصاد در حال رشد جهان ظرف ۲۰ سال گذشته چین بوده است، که بطور قابل قبول، اما به صورت تدریجی، در مسیر اقتصاد بازار پیشنهادی فهرست اجماع واشنگتنی گام برداشته است. با این وجود، دَنی رودریک[1] از دانشگاه هاروارد در انتقاد از فهرست مذکور یک پرسش تحریک برانگیز مطرح کرده است: اگر بهترین مغزهای متفکر اقتصادی جهان در سال‌های آخر دهه ۱۹۷۰ این موضوع را که چین چه سیاست‌هایی را باید برای تحریک رشد اقتصادی خود در پیش گیرد بررسی کرده بودند، مطمئناً تغییری از نوع "انفجار بزرگ[2]" را پیشنهاد می‌دادند ـ یعنی اتخاذ همزمان تمام اصلاحات پیشنهادی در مجموعه اجماع واشنگتنی. با این وجود، همان‌گونه که در فصل ششم به تفصیل بحث خواهیم کرد، چین با اتخاذ مسیری کاملاً متفاوت، ضمن حفظ بنگاه‌های دولتی خود، به تدریج آنها را تشویق به کوچک شدن نمود، و بطور همزمان اقدام به خصوصی‌سازی تدریجی اقتصاد چین در بخش‌هایی از مناطق حاشیه‌ای کشور کرد و به افراد اجازه داد مالک زمین‌های خود برای فعالیت‌های کشاورزی باشند و به روستاها نیز اجازه داد تا بنگاه‌های جدیدی را تملک و

---

[1]- Dani Rodrick
[2]- Big bang

اداره کنند. در فصل هفتم، یک راهبرد تدریجی[1] مشابه را برای ارتقاء کارآفرینی در اروپا پیشنهاد خواهیم کرد.

یک انتقاد ناعادلانه، ولی عامه پسند، در مورد توصیه های سیاستی اجماع واشنگتنی این است که آرژانتین، که قرار بود نمونه درخشان موفقیت سیاست‌های پیشنهادی مذکور باشد، در سال ۲۰۰۱ متحمل یکی از بدترین بحران‌های مالی در مقایسه با هر کشور دیگری در جهان شد. اما این انتقاد نابجا است. همانگونه که ویلیامسون (۲۰۰۴) و دیگران اظهار کرده‌اند، اگرچه ممکن است آرژانتین تعدادی از توصیه‌های اجماع واشنگتنی، بویژه خصوصی‌سازی، آزاد سازی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (تا چند سال پیش، آرژانتین بالاترین سهم را در زمینه پذیرش بانک‌های خارجی نسبت به دیگر کشورهای آمریکای لاتین داشت)، و حقوق مالکیت، را به اجرا درآورده باشد، ولی دو مورد مهم از این سیاست‌ها، شامل انضباط مالی[2] و پول رقابتی[3]، را نادیده گرفته است.

با وجود این، تجربه آرژانتین و چین، در میان دیگر کشورها، یکی از مسائل مهم فهرست اجماع واشنگتن را برجسته می‌سازد. این فهرست در مورد اهمیت نسبی توصیه‌های سیاستی پیشنهادی یا زمان‌بندی و ترتیب اجرای هر یک از سیاست‌ها توصیه خاصی به کشورها ارایه نمی‌کند. اگر منصفانه قضاوت کنیم، باید بگوییم که این موضوع هرگز مدنظر ویلیامسون نبوده و وی از آن زمان تاکنون شگفتی (و تأسف) خود را درباره گستردگی استفاده از این فهرست به عنوان محور اصلی مباحث سیاست‌گذاری اقتصادی در سراسر جهان اظهار کرده است. به علاوه، اگرچه منظور ویلیامسون این نبود، ولی صندوق بین‌المللی پول (IMF)[4] و دیگران در درک هدف فهرست ارائه شده دچار کج فهمی شدند. به مرور زمان، توصیه‌های سیاستی اجماع واشنگتنی، بیشتر به دلیل نقش آن در برقراری ثبات مالی (هرچند که تعدادی از این سیاست‌ها، از قبیل انضباط مالی و نرخ‌های ارز رقابتی، مطمئناً اینگونه هستند)، و نه کمک به رشد اقتصادی پایدار، ضروری تشخیص داده شده است.

---

[1]- Incremental strategy
[2]- Fiscal discipline
[3]- Cometitive currency
[4]- International Monetary Fund

در نتیجه، هرگونه توافق درباره مجموعه مناسب توصیه‌های سیاستی برای تقویت رشد اقتصادی از بین رفته است. در حقیقت، ویلیامسون، با کمک پدرو - پابلو کاژینسکی[1]، اقتصادان اهل پرو (۲۰۰۳)، فهرست پیشنهادی خود را کاهش داده و به چهار عامل مهم زیر محدود کرده است:

۱ـ سیاست‌گذاری با هدف پرهیز از وقوع بحران‌های مالی، بویژه از طریق اجتناب از نرخ‌های ارز ثابت، که آشکارا می‌تواند یک کشور را از مسیر رشد بلندمدت خود برای دوره طولانی منحرف نماید؛

۲ـ آزادسازی بازارهای داخلی، نه تنها بازارهای محصول (از طریق کاهش اقدامات حمایت تجاری، از قبیل تعرفه‌ها) بلکه بازار کار، که مانع رشد بنگاه‌ها و صنایع در حال رشد می‌شود و جلوی کوچک شدن ضروری بنگاه‌ها و صنایع غیررقابتی را می‌گیرد؛

۳ـ تقویت نهادهای داخلی که موجب سرعت گرفتن رشد اقتصادی می‌شود، دیدگاهی که این دو اقتصاددان اظهار می‌کنند یکی از مهم‌ترین تغییرات در تفکر اقتصاددان‌های توسعه در دهه ۱۹۹۰ بود؛ و

۴ـ به رسمیت شناختن این موضوع که وقتی کشوری تلاش می‌کند رشد اقتصادی خود را بهبود بخشد، نباید توزیع پاداش‌های اقتصادی را نادیده بگیرد، حتی اگر توزیع شدیداً نابرابر درآمد منجر به افزایش فشارهای سیاسی شده و مانع از رشد اقتصادی یا به تأخیر افتادن آن شود (در این رابطه، این دو تحلیل‌گر بیشتر بر حصول اطمینان از ایجاد فرصت‌های آموزشی گسترده تأکید دارند تا سیاست‌های مالیاتی بازتوزیعی)[2].

رودریک، که یکی از منتقدین برجسته اجماع واشنگتنی اولیه است، حرکت در مسیری کاملاً متفاوت را پیشنهاد می کند: افزودن ده عامل دیگر به فهرست اولیه ویلیامسون، که به نظر وی عوامل اصلی تعیین کننده رشد اقتصادی هستند. در جدول (۲)، فهرست این ده عامل سیاستی جدید نشان داده شده است.

ما نیز موافقیم که تعداد زیادی از اقلام اضافه شده رودریک به فهرست، اما نه همه آنها، نه تنها به دلیل تأثیر بر رشد اقتصادی بلکه به خاطر کمک به برقراری ثبات

1- Pedro–Pablo Kuczynski
2- Redistributive tax policies

مالی و توزیع عادلانه درآمد، مطلوب هستند. اما مشکل اینگونه فهرست‌ها این است که هیچگونه مفهوم خاصی را به خوانندگان، اگر سیاستگذاران را کنار گذاریم، القا نمی‌کند. پرسش این است که با درنظر گرفتن توجه محدود رهبران کشورها و شهروندان آنها، و نیز اهداف و فشارهای رقابتی زیاد، سیاستگذاران کدامیک از سیاست های پیشنهادی در فهرست‌های اولیه و تکمیل شده را باید در ابتدا اجرا کنند؟ فهرست‌های پیشنهادی پاسخی به این پرسش مهم ارائه نمی‌کنند.

جدول (۲) توصیه های سیاستی پیشنهادی اضافه شده به فهرست اجماع واشنگتن توسط پرفسور رودریک

- اصلاحات حقوقی / سیاسی
- نهادهای نظارتی کارآمد
- قوانین فساد ستیزی مؤثر و اجرای درست آن
- انعطاف پذیری بازار کار
- پیروی از موافقتنامه‌های تجاری سازمان تجارت جهانی(WTO)
- تدوین و اجرای قوانین و استانداردهای مالی کارآمد
- آزادسازی تدریجی حساب سرمایه
- نظام های نرخ ارز سازگار با ثبات مالی
- شبکه های تأمین اجتماعی مؤثر
- برنامه‌های مؤثر برای فقرزدایی

Source: Rodrik, 2003.

در حقیقت، همانگونه که در فصل اول نشان داده شد، ارائه فهرست‌های طولانی[1] از توصیه‌های سیاستی مطلوب، بویژه اگر این توصیه‌ها اولویت‌بندی نشده باشد، بسیار مسئله‌ساز خواهد بود. سیاست‌گذاران هنگام مواجهه با مجموعه‌ای از "بایدهای" دهگانه یا بیست‌گانه دلهره‌آور، به سادگی از فشار ناشی از اجبار یا اطلاعات بیش از حد به زحمت می‌افتند. این احساس که رهبران سیاسی و مشاورین آنها باید به اجرای بخش

---

[1]- Laundry lists

عمده توصیه‌های سیاستی (اگر نه همه آن) اقدام کنند، ممکن است موجب شود آنها دست‌های خود را به علامت تسلیم بالا برده و بگویند "اینکار امکانپذیر نیست"، و در نتیجه این توصیه‌ها را کاملاً کنار گذارند. مانند دانشجویانی که انبوهی از مطالب طبقه‌بندی شده برای حفظ کردن به آنها داده شده است، اما هیچ‌گونه ساختار یا الگوی مشخصی برای انجام این کار در اختیار ندارند، کاربران فهرست‌های سیاستی نیز ممکن است به سادگی به آن نگاه کنند، و شاید هم مفاد آن را برای مدت کوتاهی در ذهن خود حفظ نمایند، اما بعداً به هنگام برخورد با چالش های روزمره حکومت و روبرو شدن با تقاضاهای انبوه، و اغلب مغایر شهروندان، به سرعت آن را فراموش نمایند.

بطور خلاصه، اگرچه زمانی، دست کم میان اقتصاددان‌ها و سیاست‌گذاران طرفدار اجماع واشنگتنی، در خصوص سیاست‌هایی که بهترین هدایت‌کننده اقتصاد به سوی رشد اقتصادی هستند توافق وجود داشت، اما اکنون دیگر خبری از آن نیست. این عدم توافق میان متخصصین تحلیل سیاست‌ها، یعنی کسانی که درباره رشد اقتصادی مطلب می‌نویسند (از جمله ویلیامسون و رودریک، در میان افراد مختلف)، و نیز نتایج متفاوت، و بعضاً ناسازگار، حاصل از بررسی‌های آماری انجام شده برای توضیح دلایل تفاوت زیاد ویژگی‌های رفتاری رشد اقتصادی در کشورهای مختلف، اکنون کاملاً آشکار شده است.

چهار چهره سرمایه‌داری: روشی نو برای مطالعه رشد اقتصادی

به نظر ما وقت آن رسیده است که درباره موضوع رشد اقتصادی طرحی نو دراندازیم. بویژه، این پرسش مطرح است که آیا ممکن است روشی متفاوت برای اندیشیدن درباره این موضوع مهم وجود داشته باشد، که سیاست‌گذاران کشورهای مختلف بتوانند آن را برای سرعت بخشیدن به روند بهبود سطح زندگی مردم خود بکار برند؟ از آنجا که باور داریم پاسخ این پرسش مثبت است، لذا مابقی کتاب حاضر را به پاسخگویی به این پرسش اختصاص داده‌ایم.

بحث خود را با این قضیه بنیادی شروع می‌کنیم که، اقتصادها نظام‌های پیچیده‌ای هستند که قابل محدود کردن به یک یا دو نیروی محرکه اصلی نیستند، و نمی‌توان با بکارگیری یک یا حتی چند توصیه سیاستی ارائه شده توسط نهادها یا

اقتصاددان‌های توسعه، مسیر آنها را عوض کرد. دوباره به تمثیل[1] مطرح شده در فصل اول بازگردید و اقتصاد را به صورت یک ماشین به خوبی روغن‌کاری شده[2] در نظر بگیرید، ماشینی که متشکل از قطعات به هم پیوسته است که با هم کار می‌کنند. در ضمن، اگر قرار باشد اقتصادها با حداکثر نرخ رشد ممکن حرکت کنند، دست کم باید از برخی مؤلفه‌های چهار ویژگی اساسی یاد شده در فصل اول، که در فصل پنجم بیشتر توضیح خواهد شد، برخوردار باشند.

می‌گوییم "دست کم برخی از مؤلفه‌ها" زیرا سیاست‌های خاصی که برای رشد مناسب هستند برای کشورها و دوره‌های زمانی مختلف متفاوت می باشند. شرایط اجتماعی، فرهنگ و تاریخ همه از عوامل مهم هستند. هیچ برنامه عمل[3] یکسانی، که قابل اجرا در تمام کشورها باشد، وجود ندارد. این مطلب که کشورهای مختلف با ساختارهای نهادی نسبتاً متفاوت، نرخ‌های رشد سریعی را تجربه کرده اند، خود گواهی است بر این حقیقت. با وجود این، قبل از توضیح چهار ویژگی مهم "ماشین رشد به خوبی روغن کاری شده"، معتقدیم که بررسی رشد با کمک عینک‌های مختلف مفید است. به ویژه، بر این باوریم که با بکارگیری تجربیات حاصل از عملکرد چهار نوع کلی نظام سرمایه‌داری، که از گذشته تا حال در کشورهای مختلف جهان وجود داشته است، کشورها می‌توانند نکات سودمندی درباره سیاست‌های مناسب ایجاد رشد اقتصادی پایدار بیاموزند.

این الگوهای نمونه[4] سرمایه‌داری، حالت‌های تعمیم‌یافته بسیار کلی هستند.علاوه بر این، اقتصادهای معدودی وجود دارند که بطور کامل با یکی از این چهار الگو سازگار باشند. بطور کلی، در هر لحظه از زمان، هر کشور مولفه‌های متفاوتی از این الگوهای نمونه را دارا می‌باشد، که این ترکیب به مرور زمان تغییر می‌کند. به بیان دقیق‌تر، این الگوهای نمونه از سوی مقام‌های بالاتر دیکته نمی‌شوند، گرچه پشت هر یک از آنها نوعی اجبار فرهنگی وجود دارد. با وجود این، تاریخ نشان می‌دهد که با اقدامات سنجیده، گاهی اوقات با نتایج ناخواسته، و طی مدتی کوتاه‌تر از باور معمول مردم، اقتصادها می‌توانند از یک الگوی نمونه به الگوی دیگر انتقال یابند.

1- Analogy
2- Well-oiled growth machine
3- Blueprint
4- Archetypes

در بحث بعدی خود درباره نحوه انتخاب مسیرهای مختلف رشد توسط رهبران کشورها، از این الگوهای نمونه به عنوان مرجعی مفید بهره خواهیم گرفت. با این وجود، در نهایت استدلال خواهیم کرد که تنها یک مسیر ـ آن هم ترکیب مناسبی از دو الگو از چهار الگوی معرفی شده ـ وجود دارد که می تواند سریع‌ترین و پایدارترین مسیر رشد اقتصادی را ایجاد کند.

یادداشت‌ها:

۱- سولو الگوی خود را بر پایه الگوهایی که توسط روی هارود[۱] و اوسی دومار[۲]، و نیکولاس کالدور[۳]، که بر مشکل اقتصادها در باقی ماندن در مسیر رشد اقتصادی بالقوه بلند مدت خود تاکید داشتند، بنا کرد. به طور مشخص، الگوی هارود ـ دومار، به طور ضمنی بر این نکته دلالت داشت که اقتصادها روی لبه تیز چاقوی رشد اقتصادی و رکود اقتصادی به طور ثابت در تعادل نگه داشته می‌شوند. سولو و دیگران این فرضیه را به دلیل غیر واقعی بودن رد کردند. برای مرور الگوهای رشد اقتصادی دهه ۱۹۵۰ و بعد از آن، نگاه کنید به (Solow, 1994).

۲- الگویی که چنین ویژگیهایی دارد تابع تولید کاب-داگلاس[۴] نامیده می‌شود، که برگرفته از نام چارلز دبلیو. کاب[۵] و پاول اچ. داگلاس[۶] است (که دومی سناتور ایالات متحده از ایلینوی[۷] بود و پیش از آن شغل دانشگاهی برجسته ای به عنوان اقتصاد دان داشت) .

۳- به عنوان مثال نگاه کنید به:

(North, 1981, 1990, 2005; North and Thomas, 1973)

۴- در رابطه با اجرای چنین آزمایش‌هایی مسائل نژادی و تکنیکی دیگری نیز وجود دارد. برای بررسی اولیه در رابطه با این موضوع، نگاه کنید به (Rivlin, 1971).

۵- پروژه گردآوری داده‌های سامرز و هِستون[۸] ریشه در تلاش های به عمل آمده توسط آنها و مرحوم ایروینگ کراویس[۹] (از دانشگاه پنسیلوانیا) دارد. این کار در دهه ۱۹۷۰ شروع شد و در دهه ۱۹۸۰ توسعه یافت و از آن زمان تا کنون به جداول جهانی پن[۱۰] معروف است. نگاه کنید به: (Heston, Summers, and Aten, 2002).

۶- این مطالعات در کتاب (Barro and Sala-i-Martin, 2004, 14) خلاصه شده است.

---

[1]- Roy Harrod
[2]- Evsey Domar
[3]- Nicholas Kalder
[4]- Cobb-Doughlas
[5]- Charles W. Cobb
[6]- Paul H Douglas
[7]- Illinois
[8]- Summers and Heston
[9]- Irving Kravis
[10]- Penn World Tables

۷- رومر نظریه رشد درونزا را در پایان نامه دوره دکترای خود توسعه داد و از آن زمان تا کنون به روش‌های گوناگون آن را اصلاح کرده است. وی بخش عمده کار خود و مطالعات افراد دیگری که روشی مشابه را دنبال کرده‌اند در کتابش (Romer, 1996) مرور کرده است.

۸- برای آگاهی از تحلیل‌های رسمی‌تر در خصوص "تبعیض قیمت بین دوره‌ای"[1] نگاه نگاه کنید به (Baumol, 2006).

۹- برای مرور کلی مطالعات مربوط به هر یک از طرف های بحث، نگاه کنید به (Dam, 2006).

۱۰- برجسته‌ترین مطالعه برای رسیدن به این نتیجه کتاب (Barro and Sala-i-Martin, 2004) است. همچنین نگاه کنید به (Bosworth and Collins, 2003).

۱۱- این ضرب‌المثل معمولاً در بریتانیا به بنجامین دیزرایلی[2] منتسب است، و در ایالات متحده نیز توسط مارک تواین[3] متداول شده است.

1- Intertemporal price discrimination
2- Benjamin Disraeli
3- Mark Twain

فصل چهارم:
گونه‌های مختلف سرمایه‌داری و تأثیر آن بر رشد اقتصادی

برای اغلب ما، نهم نوامبر سال ۱۹۸۹ـ روز سقوط دیوار برلین ـ نشانگر پایان دوران وحشتناک جنگ سرد[1] میان کمونیسم[2] و سرمایه‌داری[3] است. در این روز، سرمایه‌داری پیروز شد و کمونیسم به مفهومی غریب و تاریخی از هم فرو پاشید. با این نوع نگاه، به نظر می‌رسد که اصطلاح "سرمایه‌داری" به شکل ویژه و ساده‌ای از سازماندهی اقتصادی[4] اشاره دارد، چیزی که حتی اگر تعریف رسمی از آن نداشته باشیم نیز آن را می‌پذیریم. ولی این نوع نگاه به سرمایه‌داری یک ساده‌سازی کاملاً گمراه‌کننده است. همانگونه که در ادامه این فصل تأکید خواهیم کرد، در کشورهایی که ما همه آنها را جوامع "سرمایه‌داری" فرض می کنیم، سازماندهی اقتصاد، نقش اقتصادی دولت، و سایر ویژگی‌ها، کاملاً متفاوت است. برخی از اقتصادهای سرمایه‌داری به نظام‌های سوسیالیستی بسیار نزدیک هستند، در حالیکه در کشورهای دیگر اقتصاد کاملاً کنترل شده[5] است. به علاوه، ساختار نظام سرمایه‌داری در یک کشور خاص دارای پیامدهای گسترده ای برای عملکرد رشد بوده، و به همین دلیل، با توجه به هدفی که دنبال می‌کنیم، تمام اشکال مختلف سرمایه‌داری را در یک گروه قرار نخواهیم داد. برعکس، کشورهای دارای اقتصاد سرمایه‌داری را به چهار گروه تقسیم می‌کنیم:

۱ـ سرمایه‌داری با راهبری دولت[6]، که در آن دولت تلاش می‌کند بازار را، غالباً از طریق حمایت از صنایع خاص و با هدف تبدیل آنها به صنایع پیشرو، هدایت کند؛

۲ـ سرمایه‌داری اقلیت سالار[1]، که در آن بخش اعظم قدرت و ثروت در اختیار گروه کوچکی از افراد و خانواده‌ها قرار دارد؛

---

[1]- Cold War
[2]- Communism
[3]- Capitalism
[4]- Economic Organization
[5]- Regulated
[6]- State –guided Capitalism

۳ـ سرمایه‌داری بنگاه بزرگ[2]، که در آن بخش عمدهٔ فعالیت‌های اقتصادی توسط شرکت‌های بزرگ قدیمی[3] انجام می‌شود؛ و

۴ـ سرمایه‌داری کارآفرین محور[4]، که در آن بنگاه‌های کوچک کارآفرین نقش عمده را ایفا می‌کنند.

تنها ویژگی مشترک این نظام‌ها این است که حق مالکیت خصوصی در آنها به رسمیت شناخته شده است؛ ولی در سایر زمینه‌ها نظام‌های مورد اشاره کاملاً متفاوت هستند. بویژه، اقتصادهایی که در یک گروه جای می‌گیرند دارای سابقه رشدی کاملاً متفاوت با اقتصادهای گروه‌های دیگر هستند، و دلیل این امر نیز این است که سازوکارهای رشد، نوآوری و کارآفرینی در این کشورها بسیار متفاوت است. به عقیده ما یکی از امید بخش‌ترین روش‌ها برای بهبود رشد در اقتصادی که ویژگی کنونی آن سرمایه داری با رشد پایین است انجام اصلاحاتی است که آن را به سوی سرمایه داری با رشد بالا سوق می دهد. به همین ترتیب، اقتصادهایی که قبلاً دارای نظام سرمایه‌داری با رشد سریع بوده‌اند باید با حساسیت زیادی مراقب تحولاتی باشند که ممکن است عضویت آنها را در این گروه با مشکل مواجه سازد.

هیچکدام از گونه‌های سرمایه‌داری، در هیچ کشوری و هیچ دوره زمانی، نقش غالب را نداشته است. اقتصادها در مراحل مختلف تاریخی خود شاهد ترکیب‌های گوناگونی از انواع نظام سرمایه‌داری بوده‌اند. حتی اقتصادهای "پیش از سرمایه‌داری"[5] وجود دارند که به سادگی با یکی از چهار الگوی اصلی منطبق هستند. اقتصاد پیش از سرمایه داری اقتصادی عموماً فقیر (با درآمد سرانه ۱۰۰۰ دلار یا کمتر) است، که در آن تعداد اندکی از نهادها با یکی از اشکال سرمایه‌داری سازگار است، بویژه حقوق مالکیت که توسط دولت حمایت می‌شود. در برخی از اقتصادهای پیش از سرمایه‌داری، که اغلب آنها را می‌توان در بخش‌هایی از آفریقا، آمریکای مرکزی، و آسیای غربی (مانند افغانستان و پاکستان) پیدا کرد، دولت بسیار ضعیف است؛ در عوض، جوامع پیش از سرمایه‌داری شامل قبایل و طوایفی هستند که اقدام به تنظیم قوانین می‌کنند. در برخی

1- Oligarchic Capitalism
2- Big-firm capitalism
3- Established giant enterprise
4- Entrepreneurial capitalism
5- Precapitalist economy

موارد، این قبایل ممکن است مالکیت خصوصی را ممنوع کنند، در حالیکه در اقتصادهای دیگر مالکیت خصوصی ممکن است به رسمیت شناخته شده باشد. ولی نهادهای دولتی مرتبط با سرمایه‌داری در این اقتصادها بسیار ابتدایی هستند، که در طبقه‌بندی مورد نظر ما جای نمی‌گیرند. با این وجود، بررسی اقتصادهای پیش از سرمایه‌داری بسیار مهم است زیرا این اقتصادها ده‌ها، اگر نه صدها، میلیون نفر از مردم را در خود جای داده‌اند، که در سطوح حداقل معیشت زندگی می‌کنند که، نه به دلیل مسائل اخلاقی بلکه به دلیل اینکه نمی‌توانند مشتری خوبی برای محصولات تولیدی کشورهای پیشرفته باشند، شایسته توجه جهانی هستند. از این مهم تر اینکه، این مردم دست کم برای کسانی که در جوامع دیگر زندگی می‌کنند، می‌توانند زمینه‌ساز بیماری‌های مختلف و اقدامات تروریستی که زندگی مردم کشورهای در حال توسعه را تهدید می‌کند شوند، معهذا، خوشبختانه اعتقاد داریم که مجموعه مشابهی از توصیه‌های ارائه شده به کشورهای در حال توسعه، که قابل کاربرد برای یکی از انواع نظام سرمایه‌داری می‌باشد، برای اقتصادهای پیش از سرمایه‌داری نیز قابل استفاده است.

در توضیح هر یک از چهار الگوی اصلی سرمایه‌داری، تصویری را ارائه خواهیم کرد که جزئیات بیشتری درباره پیامدهای آن، و نه نهاده‌های موردنیاز برای دستیابی به این نتایج، شرح خواهد داد. بطور واقعی، پیش‌بینی نتایج ساده‌تر است زیرا، در اغلب موارد، این نتایج قبلاً مشاهده شده است. برعکس، تعیین مراحل دستیابی به این نتایج یا حتی کمک به آن بسیار سخت‌تر است، که این کار را در فصل‌های بعد انجام خواهیم داد.

در پیوست کتاب، بحث مهم دیگری را نیز مطرح کرده‌ایم: چگونه می‌توان درجه انطباق یک اقتصاد با یکی از اشکال سرمایه داری را اندازه‌گیری کرد؟ در اصل، چند پیشنهاد ارایه خواهیم کرد ولی پاسخ‌های کامل‌تر نیازمند پژوهش بیشتر، و از آن مهم‌تر، جمع‌آوری زمان بر اطلاعات موردنیاز، است.

پیش از توضیح چهار الگوی اصلی نظام سرمایه‌داری، ابتدا باید معنی اصطلاح اقتصاد سرمایه داری را مشخص کنیم. بطور کلی، به اقتصادی اقتصاد سرمایه‌داری گفته می‌شود که بخش عمده یا دست کم نسبت قابل توجهی از ابزارهای تولید آن ـ شامل مزارع، کارخانجات، ماشین‌آلات ـ در اختیار بخش خصوصی باشد، و نه تحت مالکیت و هدایت دولت. به این ترتیب، می‌توان گفت هیچ اقتصادی بطور کامل سرمایه‌داری

نیست. به عنوان نمونه، در ایالات متحده بخشی از برق مصرفی توسط شهرداری‌ها و نیز دولت فدرال تولید می‌شود. در یک نظام کمونیستی، تنها بخش‌هایی از تجهیزات تولید در مقیاس کوچک، مانند ماشین‌آلات خیاطی، تحت مالکیت افراد قرار دارد. در توصیف چهار شکل مختلف نظام سرمایه‌داری، با مواردی مواجه خواهیم شد که می‌توان آنها را اصطلاحاً "سوسیالیسم دولتی"[1] نامید. ولی جوامع مورد بررسی غالباً دارای ویژگی‌های نظام سرمایه‌داری بوده و این ویژگی‌ها است که مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

سرمایه‌داری با راهبری دولت

سرمایه‌داری با راهبری دولت، همانگونه که عنوان آن نشان می‌دهد، در کشورهایی وجود دارد که دولت، و نه سرمایه‌گذاران خصوصی، تصمیم می‌گیرد که کدام صنایع و یا حتی کدام بنگاه‌ها باید رشد کنند. در نتیجه، سیاست‌های اقتصادی[2] دولت باید برای اتخاذ تصمیم‌های فوق، با استفاده از ابزارهای اقتصادی مختلف برای کمک به صنایع و بنگاه‌های منتخب، هماهنگ شود. با این وجود نظام اقتصادی جامعه سرمایه‌داری باقی می‌ماند زیرا، به غیر از موارد استثنایی که بطور خلاصه مورد بحث قرار گرفت، دولت حقوق مالکیت و قراردادها را به رسمیت شناخته و اجرا می‌کند، قیمت کالاها و خدمات تولید شده و دستمزد کارگران شاغل توسط بازار تعیین می‌شود، و دست کم برخی از فعالیت‌های کوچک مقیاس[3] در اختیار بخش خصوصی باقی می‌ماند.

پرسش این است که چرا دولت‌ها تلاش می‌کنند تا مبادلات اقتصادی را راهبری کنند؟ این امر تا حدی به این دلیل است که رهبران سیاسی خواهان بهره‌گیری از قدرت خود برای کسب ثروت و سایر منافع حاصل از صنایع و بنگاه‌های منتخب هستند. این شکل از سرمایه‌داری تفاوت اندکی با سرمایه‌داری اقلیت سالار، که در بخش بعد بحث می‌شود، دارد. هدف اصلی رهبران سیاسی در اقصادهای دارای نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار حمایت از گروه‌های حاکم، و نه رشد اقتصادی، است. برعکس، در سرمایه‌داری با راهبری دولت دولت‌ها عموماً جایگاهی پیدا می‌کنند که در آن راهبری

---

[1]- State socialism
[2]- Economic policy
[3]- Small scale activity

اقتصاد از طریق برنامه‌ریزی مرکزی[1] یا تخصیص منابع[2] بهترین روش برای حداکثر کردن رشد اقتصادی است.

دولت‌ها برای راهبری اقتصاد و ایجاد رشد ابزارهای زیادی در اختیار دارند. شاید مهم‌ترین ابزار مالکیت رسمی و غیررسمی بانک‌ها باشد، که مجرای اصلی انتقال منابع پس‌انداز کنندگان به سرمایه گذاران در تمام کشورها است. تنها در ایالات متحده، دست کم تاکنون، وظیفه انتقال منابع مالی از پس‌اندازکنندگان به تولیدکنندگان عمدتاً از طریق بازارهای سرمایه سازمان‌یافته[3]، مانند بازارهای سهام و اوراق قرضه[4]، و نه توسط بانک‌ها، صورت می‌گیرد.

در چند سال گذشته جهان شاهد موج گسترده خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی[5] در سراسر جهان ـ به دلیل نیاز دولت‌ها به کسب درآمد از محل فروش این دارایی‌ها برای کمک به تأمین کسری بودجه، بهبود کارایی و قیمت پایین‌تر خدمات عرضه شده توسط شرکت‌هایی که قبلاً در مالکیت دولت قرار داشته‌اند ـ بوده است. با این وجود، در اقتصادهای در حال توسعه، و نیز برخی از کشورهای توسعه یافته (مانند آلمان)، دولت هنوز سهم بالایی از نظام بانکی را تحت مالکیت خود دارد (نگاه کنید به: Hanson, 2004). در هند، دولت حدود ۷۵ درصد از مالکیت دارایی‌های بانکی را در اختیار دارد (نگاه کنید به: Patel, 2004). و تعجت‌آور نیست که در چین، با توجه میراث کنترل و دستوری بودن نظام اقتصادی این کشور چهار بانک بزرگ دولتی، نظام مالی این کشور را تحت کنترل خود دارند، هرچند که بر اساس موافقتنامه چین با سازمان تجارت جهانی (WTO)[6]، این کشور یک برنامه زمانبندی برای خصوصی‌سازی کامل بانک‌ها تا سال ۲۰۰۷ تنظیم کرده است.

حتی بدون مالکیت مستقیم نیز دولت‌ها می‌توانند بانک‌ها را راهبری کرده یا حتی آنها را وادار به اجرای درخواست‌های خود کنند. کره جنوبی نمونه خوبی از حالت اول، و "دستورالعمل‌های اداری"[7] در ژاپن نیز نمونه‌ای از حالت دوم است. دولت‌ها

1- Central planning
2- Resource allocation
3- Organized capital markets
4- Stock and bond markets
5- State–owned enterprises
6- World Trade Organization
7- Administrative guidance

می‌توانند سرمایه‌داری را به روش‌های مختلف، به عنوان نمونه، با تبعیض قائل شدن به نفع شرکت‌ها یا بخش‌های خاص از طریق اعطای معافیت مالیاتی، اعطای مجوزهای اختصاصی (انحصارهای قانونی)[1]، یا قراردادهای دولتی، راهبری کنند. بنابراین، شرکت‌های دارای ارجحیت می‌توانند تبدیل به "قهرمانان ملی"[2] شوند، که موفقیت آنها بوسیله سیاست‌های دولت تضمین شده است. دولت‌ها همچنین می‌توانند صنایع را از طریق اقدامات حمایتی که با هدف حمایت از شرکت‌های داخلی در مقابل رقابت خارجی به اجرا در می آید، مانند تعرفه، مورد پشتیبانی قرار دهند. به علاوه، دولت‌ها می توانند فعالیت‌های سرمایه‌گذاران خارجی یا شرکای خارجی سرمایه گذاران داخلی را، با اعطای اجازه فعالیت در بخش‌های خاص و تحت شرایط خاص، هدایت کنند (عموماً، سرمایه‌گذار خارجی در فعالیت مورد نظر شریک شده و در نهایت فناوری و دانش فنی[3] خود را به شریک محلی منتقل می‌کند). سرمایه‌گذاری مشترک[4] چین با تولیدکنندگان آمریکایی و همکاری‌های ژاپن با شرکت‌های فضایی ایالات متحده نمونه‌هایی از این نوع راهبری است.

سرمایه‌داری باراهبری دولت تا حدی می‌تواند با سرمایه‌داری بنگاه بزرگ هم‌پوشانی[5] داشته باشد، ولی این دو نظام اساساً با هم متفاوت هستند. به عنوان نمونه، این هم‌پوشانی زمانی وجود دارد که بنگاه‌های منتخب ملی توسط دولت مورد توجه خاص قرار می‌گیرند. این بنگاه‌ها عموماً دارای شاغلین زیاد هستند، که از طریق روش‌های کاملاً سازمان‌یافته اداره می شوند. نوآوری، در صورت وجود، سازماندهی شده است، دارای بودجه مستقل می‌باشد، و کنترل شده است.

در نظام‌های با راهبری دولت، به این دلیل که اندازه بازار داخلی کوچک است، تعداد بنگاه‌های منتخب اندک است. در ضمن، سایر بنگاه‌های بزرگ، شاید از طریق انجام داد و ستدهای گسترده با دولت یا از طریق ورود به بازارهای داخلی یا خارجی که موجب رشد شرکت‌ها می‌شود، می‌توانند با موفقیت و کامیابی مواجه شوند. اقتصادها

---

[1]- Legalized monopoly
[2]- National champions
[3]- Know-How
[4]- Joint venture
[5]- Overlap

می‌توانند تحت سلطه بنگاه‌های بزرگ قرار گیرند، ولی لزوماً به طرف پیامدهای موردنظر سیاست دولت هدایت نشوند.

همچنین، یکسان فرض کردن سرمایه‌داری با راهبری دولت با برنامه‌ریزی متمرکز نیز اغوا کننده است، ولی این دو نظام کاملاً متفاوت هستند. *در اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز، دولت نه تنها در امور شرکت‌های منتخب دخالت می‌کند، بلکه ابزارهای تولید را نیز در مالکیت خود دارد، قیمت‌ها و دستمزدها را تعیین می‌کند، غالباً توجه چندانی به خواست‌های مصرف‌کنندگان نمی‌کند، و در نتیجه هیچ انگیزه‌ای برای نوآوری، که موجب منتفع شدن افراد می‌شود، ایجاد نمی‌کند.* برعکس، دیوان سالارانی[1] که اقدام به راه‌اندازی بنگاه‌های بزرگ در اتحاد جماهیر شوروی سابق و کشورهای وابسته به آن کرده، و به صورت اغراق‌آمیزی از برنامه‌ریزی متمرکز ستایش می‌کردند، پرداخت‌ها را بر اساس مقدار تولید کارخانجات، صرفنظر از کیفیت یا نیاز و خواست واقعی مصرف‌کنندگان، انجام می‌دادند. برنامه‌ریزی متمرکز، ماهیتاً از توانایی کافی برای خلق پیشرفت‌های فنی برخوردار نیست، و شاید برنامه فضایی اتحاد شوروی، که در سال ۱۹۵۸ اقدام به پرتاب سفینه اسپوتنیک[2] به فضا کرد، تنها مورد استثنا در این زمینه باشد. ولی این تلاش، یعنی فعالیت گسترده دستور و کنترل برای یک هدف خاص، و حتی محدود، فعالیتی بود که سوسیالیسم دولتی آن را به بهترین شکل انجام داد. ولی این روش منافع اقتصادی بلندمدت فراگیری را در بر ندارد.

در حقیقت، در اتحاد شوروی سابق و کشورهای وابسته به آن ـ که پیشرفت در قالب برنامه‌های پنج‌ساله طرح‌ریزی می شد، و کارآفرینی، به زبان رایانه، بوسیله سیستم عملیاتی حمایت نمی‌شد ـ صنایع با فناوری پیشرفته که موجب تحریک رشد در کشورهای سرمایه‌داری صنعتی، بویژه در ایالات متحده، می‌شود، هرگز ایجاد نشدند. نظام شوروی قادر به تربیت دانشمندان آموزش دیده و فوق‌العاده توانمند، ولی تقریباً ناتوان در تأمین سرمایه برای فعالیت‌های خود، بود. مانند پایان فیلم جادوگر شهر اُز[3]، هنگامی که پرده برای نمایش یک موجود انسانی کنترل از راه دور کنار می‌رود، سقوط دیوار برلین نیز نشان دهنده تیره روزی‌های ناشی از شکست اقتصادی کشورهای عضو

1- Bureaucrats
2- Sputnik
3- The Wizard of Oz

بلوک اتحاد شوروی در جهان بود، که حتی موجب تعجب تعدادی از کارشناسان غربی (از جمله کارشناسان سازمان اطلاعات مرکزی ایالات متحده (CIA)[1] شد، که معتقد بودند اتحاد شوروی، بویژه از نظر اقتصادی، قدرتمندتر از آن است که مجبور به حساب پس دادن شود.

بیان این نکته مهم است که، بدون "راهبری دولت"، به مفهومی که در اینجا مدنظر است، دولت به هیچ وجه نمی‌تواند نقش مهمی در عرضه کالاها و خدمات عمومی[2]، که منافع حاصل از آن بدون صدور دستوری مبنی بر اینکه کدام بخش‌ها یا صنایع باید در اولویت قرار گیرند میان همه توزیع می‌شود، ایفا نماید. به عنوان نمونه، دولت‌ها بطور منظم اقدام به فراهم کردن زیرساخت‌های اساسی ـ راه، سامانه‌های آب و فاضلاب، آموزش، نظام قضایی و پلیس ـ و تأمین مالی سیاست های پژوهشی در علوم پایه می‌کنند. برای انجام این فعالیت‌ها، دولت‌ها به سادگی شرایطی را فراهم می‌آورند که بر اساس آن تمام بازیگران اقتصادی می‌توانند فعالیت‌های خود را انجام دهند. عرضه "کالاهای عمومی"، یا کالاهایی که منافع آن نصیب فرد یا بنگاه خاصی نمی‌شود، اصلی‌ترین وظیفه دولت (در کنار دفاع ملی) است. انجام این کار به این معنی نیست که دولت‌ها وظیفه راهبری اقتصاد را بر عهده دارند. عرضه کالاهای عمومی در تمام اشکال اقتصاد سرمایه‌داری، و نه صرفاً در اقتصادهایی که توسط دولت راهبری می‌شوند، امری رایج است.

پرسش این است که نمونه‌های برجسته سرمایه‌داری با راهبری دولت کدام کشورها هستند؟ هنگامی که این پرسش مطرح می‌شود بلافاصله کشورهای آسیای جنوب شرقی، که در آن دولت ازیک یا چند مورد از ابزارهای راهبری به نفع بخش‌های خاص، بویژه صادرات، استفاده کرده است، به ذهن خطور می‌کند. طی چند دهه، اغلب کشورهای آمریکای لاتین سیاست‌های "جایگزینی واردات"[3] را دنبال کردند، که برای بهبود رشد بخش‌ها، و غالباً بنگاه‌های انفرادی که برای حمایت در قبال واردات انتخاب شده بودند، طراحی شده بود. همچنین، مواردی از برنامه‌ریزی یا راهبری در فرانسه، آلمان، و ایالات متحده نیز وجود داشته است، که نشان می‌دهد شکل واحد یا کاملی از

---

[1]- Central Intelligence Agency
[2]- Public goods and services
[3]- Import substitution

سرمایه‌داری نمی‌تواند در یک اقتصاد غالب باشد، و ترکیب نظام‌های مختلف برای رشد اقتصادی یک کشور بسیار با اهمیت است. بطور مشخص، اگرچه دولت فدرال در ایالات متحده دارای محدودیت‌هایی برای عرضه انواع کالاهای عمومی است، که باید توسط دولت عرضه شود، ولی شکل محدودی از راهبری دولتی را از طریق پرداخت یارانه به بخش کشاورزی بطور مستقیم و از طریق اعمال تعرفه یا سهمیه‌بندی[۱] و پرداخت‌های نقدی (مانند اروپا و ژاپن)؛ حمایت از بخش انرژی با اعمال معافیت مالیاتی[۲]؛ و صنعت ساخت مسکن از طریق معافیت مالیاتی و پرداخت یارانه به بازار رهن ثانویه[۳] (که تحت سلطه دو شرکت دولتی بزرگ، یعنی "فانی مِی"[۴] و "فردی مک"[۵]، است)، به اجرا درمی‌آورد.

مزایای سرمایه‌داری با راهبری دولت

همانگونه که رشد اقتصادی بالادر اقتصادهای با راهبری دولت در آسیا نشان می‌دهد، این شکل از سرمایه‌داری می‌تواند موفقیت بالایی داشته و طی دوره‌های طولانی دوام داشته باشد (اگرچه، در مورد اقتصادهای آسیای جنوب شرقی رشد اقتصادی در نتیجه یکی از بحران‌های مالی بزرگ پس از جنگ جهانی دوم در سال‌های ۱۹۹۷_۹۸ مختل شد). درک دلایل این موفقیت چندان دشوار نیست. اقتصادهایی که برای رسیدن به مرزهای فناوری در مقایسه با کشورهای موفق با تأخیر عمل می‌کنند، تنها باید راهی را برای دسترسی به فناوری خارجی پیشرو[۶]، یا تا حدی نزدیک به آن، پیدا کنند و سپس آن را برای تولید محصولات (و، بویژه، خدماتی چون "مراکز تلفن"[۷])که در بازارهای بین‌المللی دارای فروش خوبی است با نیروی کار ارزان خود ترکیب نمایند. فناوری خارجی را می‌توان از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)[۸] وارد کرد. دانش[۱] را می‌توان از طریق اعزام دانشجو به خارج برای تحصیلات

---

[1]- Quotas
[2]- Tax breaks
[3]- Secondary mortgage market
[4]- Fannie mae
[5]- Feredy Mac
[6]- Cutting-edge technology
[7]- Call Centers
[8]- Foreign direct investment

دانشگاهی (عموماً، به ایالات متحده) بدست آورد. یک راهبرد جسورانه‌تر عبارت است از تشویق، یا دست کم محدود نکردن، توانایی اتباع کشور برای مهاجرت به کشورهای پیشرو در زمینه فناوری، مانند ایالات متحده، است با امید به اینکه پس از کسب موفقیت به کشور خود بازگشته یا راه اندازی و رشد شرکت‌های داخلی جدید را از خارج تسهیل کنند. هندوستان یک کشور پیشگام در اجرای راهبرد "فرار مغزهای معکوس"[۲] است، که چند دهه قبل به نظر نوعی ریسک می‌رسید ولی اکنون شاهد این هستیم که کارآفرینان موفق هندی در ایالات متحده به کشور خود بازگشته یا در شرکت‌های هندی سرمایه‌گذاری می‌کنند (Saxenian, 1999).

معهذا، مشخص شده است که کشورهایی که راهبرد "رشد صادرات محور"[۳] را، عمدتاً از طریق هدایت دولت، اتخاذ کرده‌اند تنها به این دلیل موفق بوده‌اند که صادرات آنها به کشورهای خاص، عمدتاً به ایالات متحده و اخیراً نیز، در مورد صادرکنندگان آسیایی، به سایر کشورهای آسیایی، که درآمد آنها رو به افزایش بوده و دولت‌های آنها دارای منابع ارزی کافی حاصل از صادرات، برای پرداخت هزینه‌های واردات کالا است، عرضه شده است.

رشد صادرات محور تحت راهبری دولت تنها به این دلیل با موفقیت همراه بود که بازارهای سراسر جهان به روی آزادسازی چندجانبه[۴] تعرفه ها و سایر محدودیت‌های اعمال شده در مرزها، در ابتدا با حمایت موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT)[۵] و سپس از طریق خلف آن، یعنی سازمان تجارت جهانی (WTO)، گشوده شد.

اشکالات سرمایه‌داری با راهبری دولت

سرمایه‌داری با راهبری دولت با موانع، و حتی خطرات، جدی مواجه است. در واقع، با توجه به گرایش ما به سایر اشکال سرمایه‌داری، آگاهی خوانندگان از این موضوع که ما بیشتر به دنبال اشکالات و نه مزایا چندان تعجب‌آور نخواهد بود، بویژه زمانی که

---

[1]- Knowledge
[2]- Reverse brain drain
[3]- Export-led growth
[4]- Multilateral liberalization
[5]- General Agreement on Tariffs and Trade

درآمد سرانه در اقتصادهای موفق دارای نظام سرمایه‌داری با راهبری دولت به درآمد سرانه کشورهای ثروتمند، که کمتر توسط دولت راهبری می شوند، نزدیک می‌شود.

اعتقاد به اینکه هدایت دولت همیشه کارساز است. دولت‌هایی که اقتصاد خود را نسبتاً موفق راهبری می‌کنند ممکن است از گذشته درس‌های غلطی یاد بگیرند. برای کشورهایی که اقتصاد آنها با راهبری دولت به سرعت رشد کرده است ـ بویژه اغلب اقتصادهای آسیایی ـ این موضوع که تداوم نامشخص روشی یکسان منافعی را در زمینه رشد به بار خواهد آورد می‌تواند اغواکننده باشد. ولی جهان دائماً در حال تغییر است. پس از کسب منافعی که در دسترس‌تر است، مشکلات برداشت منافع حاصل از رشد بسیار بیشتر می‌شود. در نتیجه، برای بسیاری از کشورهایی که برای یک دوره زمانی مشخص تحت راهبری دولت قرار داشته اند نیز وضعیت همین‌گونه خواهد بود.

سرمایه‌گذاری گسترده. یک نمونه خوب از اشتباهاتی که ممکن است وجود داشته باشد وقایعی است که در اواخر دهه ۱۹۹۰ در کره جنوبی رخ داد. سنت دیرینهٔ الزام بانک‌های این کشور برای پرداخت وام به "شرکت‌های چندشاخه‌ای"[1] بزرگ (چائه بول [2])، موجب شده بود دولت کره جنوبی بسیاری از بانک‌های این کشور را برای سرمایه‌گذاری گسترده در زمینه توسعه نیمه هادی‌ها[3]، فولاد، و محصولات شیمیایی ترغیب کند.

هنگامی که بحران مالی تابستان سال ۱۹۹۷ در آسیای جنوب شرقی به کره جنوبی سرایت کرد، بانک‌های این کشور و، مهمتر از آن، شرکت‌هایی که برای توسعه فعالیت‌های خود اقدام به دریافت وام کرده بودند آنقدر بزرگ شده بودند که اقتصاد کره نزدیک به فروپاشی بود. این بحران زمانی تعدیل شد که ایالات متحده تلاشی بین‌المللی را برای حمایت از مؤسسه‌های مالی این کشور، از طریق تمدید سررسید سپرده‌های آنها، آغاز کرد (Blustein,2001). مدتی بعد، دولت کره تعدادی از شرکت‌های چندشاخه‌ای بزرگ را برای تجدید ساختار خود تحت فشار قرار داد و بانک‌های این کشور را تشویق کرد تا ضوابط تجاری[4]، و نه ضوابط تعیین شده توسط دولت، را برای وام‌دهی بکار گیرند.

1- Conglomerates
2- Chaebols
3- Semiconductor
4- Commercializd criteria

کره جنوبی تنها مورد نیست. چین نیز مشکلات بانکی عظیمی دارد، که ناشی از چندین دهه برنامه‌ریزی متمرکز است، که طی آن بانک‌های دولتی تبدیل به ابزارهای دولت برای تأمین مالی شرکت‌های دولتی (SOEs) شده اند. با فاصله گرفتن چین از برنامه‌ریزی متمرکز و حرکت آن به سوی سرمایه‌داری خاص خود، اغلب شرکت‌های دولتی قادر به بازپرداخت بدهی های خود به بانک‌های دولتی نبودند، که این امر به دولت چین اجازه داد تا این هزینه‌ها را از حساب‌های آنها برداشت کند، که این فرایند در فصل ششم توضیح داده خواهد شد. در فصل هفتم، یک نابسامانی بانکی مشابه توضیح داده می‌شود که اقتصاد ژاپن را، در دوره‌ای که حباب بازارهای سهام و مستغلات در اواخر دهه ۱۹۸۰ از هم فرو پاشید، دچار فاجعه کرد. اگرچه ژاپن دارای روش برنامه‌ریزی مرکزی متمرکز، ولی وجود "دستورالعمل‌های اداری" در این کشور برای بانک‌ها بالاخره منجر به سرمایه‌گذاری بیش از حد[1] شرکت‌های وام‌گیرنده شد، که قادر به بازپرداخت بدهی‌هایی که به تأخیر افتاده بود نبودند. تأخیر دولت در واکنش به این مشکل به رکود اقتصاد ژاپن در دهه ۱۹۹۰ و حتی اوایل دهه کنونی کمک کرد.

اشتباه در انتخاب برندگان و بازندگان. سرمایه‌گذاری بیش از حد تنها مانع پیش روی سرمایه داری با راهبری دولت نیست. با نزدیک شدن این گروه از کشورها به مرزهای فناوری، آنها به هیچ وجه نمی‌توانند صرفاً یک بخش یا صنعت را، با این تصور که "به چگونگی عملکرد بنگاه‌ها در آن صنعت پی برده و یک قدم آنها را جلوتر می‌بریم"، انتخاب کنند. در عوض، به محض رسیدن به مرز فناوری، به دوراهی سرنوشت ساز می‌رسند. حال پرسش این است که کدام مسیر باید انتخاب شود؟ این پرسشی است که بنگاه‌ها در اقتصادهای پیشرفته هر روز با آن مواجه هستند. آنها مطمئن نیستند که کدام محصول یا خدمت جدید مورد پسند مصرف‌کنندگان است. آنها همچنین از نتایج فعالیت‌های پژوهش و توسعه (R&D) که خود آن را برنامه‌ریزی کرده‌اند آگاه نیستند.

در اقتصادهایی که نوآوری به سرعت انجام می‌گیرد، بنگاه‌های انفرادی ـ که اغلب به صورت موازی فعالیت می‌کنند- برای تبدیل شدن به "اولین ابداع کننده"[2] و استفاده از مزیت کسب جایگاه مناسب در بازار رقابت با هم می کنند. منابع تأمین مالی

---

[1]- Overinvestment
[2]- First mover

پشتیبانی کننده از آنها، موجب سوار شدن آنها بر اسبی می‌شود که معتقدند به احتمال زیاد آنها را در این مسابقه برنده خواهد کرد. یک فرایند داروینی[1] گزینش بازار سرانجام برنده یا برندگان را معرفی می‌کند، که ممکن است پیچیده‌ترین فناوری را برای ورود به مسابقه در اختیار نداشته باشد، ولی دارای کارآمدترین برنامه تولید، بازاریابی، و توزیع بوده و برای اغلب مصرف کنندگان جذاب باشند. نمونه‌های این محصولات در ایالات متحده عبارتند از خودروی مدل T تولیدی شرکت فورد (که مطمئناً پیچیده‌ترین خودروی تولیدی آن روز نبوده است)، سیستم عامل ویندوز شرکت میکروسافت برای رایانه‌های شخصی (که ایمن تر از رقیب بعدی آن یعنی سیستم لینوکس نبود)، یا حتی خود رایانه شخصی، که شرکت دِل با فروش فورد رایانه‌ها، نه کادیلاک (که توسط شرکت سان و دیگران تولید می شود)، راه خود را به بالای فهرست ارایه کنندگان گشود.

دولت‌های حاکم در کشورهای با اقتصاد با راهبری دولت میانه چندان خوبی با فرایندهای دیوان سالاری به ظاهر بی‌نظم، برنامه‌ریزی نشده و بی‌قاعده، که نشانه سرمایه‌داری بی قیدوبند است، ندارند. در عوض، این دولت ها با مشاهده مستقیم موفقیت اولیه خود در بخش‌های منتخب به سبب چشم انداز صادرات آنها (با فروشی‌هایی که در اقتصاد داخل از آن منتج می‌شود)، آماده پذیرش این باور هستند که همین فرایند هدایت بنگاه ها می تواند برای گزینش برندگان آینده ادامه یابد. ولی به محض اینکه اقتصادها به مرحله مرز فناوری می رسند که در آن مرحله موفقیت چندان ساده نیست ـ به دلیل اینکه الگوهای روشنی برای کپی برداری یا پیروی از آن وجود ندارد ـ به سادگی دچار اشتباه خواهند شد. به همین دلیل است که مالزی احداث یکی از بزرگترین پارک‌های فناوری‌های برتر[2] در جهان را، که یک سرمایه‌گذاری مشترک چند میلیارد دلاری است و سرمایه آن هنوز باز نگشته است، متوقف کرد. و همین امر بود که موجب شد سنگاپور تلاش گسترده‌ای را با هدف تبدیل شدن به یکی از کشورهای پیشرو در فناوری زیستی[3] جهان، از طریق پرداخت حقوق و مزایای بالا به محققین برجسته از سراسر جهان، در صورتی که حاضر باشند بخش عمده وقت خود را

---

[1]- Darwinian process
[2]- High – technology park
[3]- Biotechnology

در سنگاپور صرف کنند، آغاز کرد. این قمار ممکن است هنوز پابرجا باشد، ولی سنگاپور در این عقیده که می‌توان به دره سیلیکون[1] بعدی در فناوری زیستی[2] تبدیل شد تنها نیست. کره جنوبی نیز، تا حدی به این دلیل که دولت این کشور، بر خلاف ایالات متحده، قوانین سخت‌گیرانه‌ای برعلیه شبیه‌سازی[3] ندارد، گام‌های بلندی در حوزه فناوری زیستی برداشته است. در ضمن، در ایالات متحده، ایالت‌ها و نواحی زیادی در حال آماده‌سازی تقاضاهای خود برای تبدیل شدن به مرکز توسعه فناوری زیستی هستند. البته، برخی ممکن است در این مسابقه علمی موفق شوند، ولی این امر برای همه امکان‌پذیر نیست.

آمادگی برای فساد. در اقتصادهایی که موفقیت یک بنگاه تجاری بستگی به امتیاراتی دارد که از دولت دریافت می‌کند، همواره خطر گسترش فساد[4] وجود دارد. بنگاه‌ها به گونه‌ای ماهرانه، و حتی ناشیانه، راه‌هایی را برای کسب این امتیازات پیدا می‌کنند. چین، که در آن فساد ویژگی کاملاً شناخته شدۀ نظام اقتصادی است، یک نمونه خوب در این زمینه است. همانگونه که بطور خلاصه نشان خواهیم داد، هرچند چین رشد اقتصادی سریعی را تجربه می‌کند، اما در صورتی که این کشور با معضل فساد مواجه نبود می‌توانست رشدی سریع‌تر از این داشته باشد.

مشکل قطع ارتباط و جابجایی منابع دولت. آخرین مشکلی که در سرمایه‌داری با راهبری دولت وجود دارد این است که به محض اینکه دولت تعهد کرد منابع و اعتبار خود را به نفع یک سرمایه‌گذاری مشترک یا بخش‌های خاصی در اقتصاد اختصاص دهد، قطع ارتباط(1) با این بخش‌ها، در صورتی که نیاز به تجدید ساختار کاملاً روشن باشد یا رقبا در سایر کشورها از بنگاه‌های داخلی پیش‌افتاده باشند، بسیار مشکل خواهد بود. یا دولت خواهان از دست دادن وجهه خود نیست، یا آنگونه که رایج‌تر است، گروه‌های سیاسی ذینفع قدرتمند مانع از اقدام دولت‌های مصمم برای دست کشیدن از دخالت‌های خود می‌شوند. بهترین نمونه در این زمینه یارانه های پرداختی به بخش کشاورزی است که توسط دولت‌های تمام کشورهای ثروتمند توسعه یافته، به رغم کاهش اشتغال ایجاد شده توسط بخش کشاورزی و سهم رو به کاهش آن (که در ایالات

---

[1]- Cilicon valley
[2]- Biotechnology
[3]- Cloning
[4]- Corruption

متحده، کمتر از ۳ درصد است) صورت می گیرد. به علاوه، به رغم قواعد مربوط به آزادسازی تجاری که در چارچوب موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT) و سازمان تجارت جهانی (WTO) مورد مذاکره قرار گرفته است، کشورهای ثروتمند هنوز تلاش می‌کنند تا از صنایع خاص در مقابل رقابت ناشی از واردات، از طریق حمایت موقت مورد تأیید موافقتنامه WTO، تحت عنوان "شرط گریز"[1]، یا از طریق اقدامات دائمی‌تر مانند عوارض ضد ارزان فروشی[2] و عوارض گمرکی جبرانی[3] برای جبران یارانه‌های پرداختی کشورهای دیگر (به رغم محکوم کردن اقدامات ضد ارزان فروشی، بویژه توسط اقتصاددان‌ها) حمایت کنند. در واقع، نکته عجیب این است که فشارهای سیاسی غالباً دولت‌ها را برای حمایت از صنایع رو به زوال، به جای حمایت از آندسته از صنایعی که چشم به آینده دارند، تحت فشار قرار می‌دهد، که این هم عمدتاً به این دلیل است که صنایع در حال زوال و شاغلین آنها می‌توانند با اعتراض وسیع خود خواهان جلب کمک‌های بیشتر از سوی دولت شوند.

در مجموع، دولت‌ها غالباً می‌توانند اقتصادهای خود را، در صورت تعریف درست اهداف موردنظر خود، بطور موفقیت‌آمیزی هدایت کنند. ولی هنگامی که اقتصادها به مرزهای فناوری دست می‌یابند، میوه‌هایی که در شاخه‌های پایین دستی قرار دارند چیده می‌شوند. در این مقطع، یا شاید پیش از آن، نقاط ضعف سرمایه‌داری باراهبری دولت، یعنی سرمایه‌گذاری بیش از حد، ناتوانی در نزدیک شدن به نوآوری‌های پایه، آمادگی برای فساد، و عدم تمایل به جابجایی منابع از فعالیت‌های کم بازده به سرمایه‌گذاری‌های مشترک بالقوه با ارزش‌تر، آشکار می‌شود.

سرمایه‌داری اقلیت سالار

همان‌گونه که قبلاً نشان داده شد، "سرمایه‌داری اقلیت سالار"[4] تا حدی دارای نقاط مشترک با سرمایه‌داری باراهبری دولت است، زیرا در سرمایه‌داری نوع اول نیز دولت تمایل به دخالت گسترده در راهبری اقتصاد دارد. نظام اقتصادی یک کشور

---

[1]- Escape clause
[2]- Antidumping
[3]- Countervailling duty
[4]- Oligarchic capitalism

هنگامی سرمایه‌داری اقلیت سالار نامیده می‌شود که، حتی با وجود اینکه نظام اقتصادی ظاهراً سرمایه‌داری است و حقوق مالکیت صاحبان اموال مورد حمایت قرار می‌گیرد، سیاست های دولت عمدتاً، یا بطور خاص، برای افزایش منافع گروه کوچکی از جمعیت (معمولاً بسیار ثروتمند) یا منافع گروه‌های خودکامه[1] و دوستان و خانواده آنها طراحی شده است (در این حالت بهتر است که این نظام، "حکومت دزدها"[2] نامیده شود). متأسفانه، این شکل از سرمایه‌داری در بخش‌های زیادی از جهان، که شاید یک میلیارد نفر یا بیشتر از جمعیت جهان را تحت پوشش داشته باشد، رواج دارد. این نظام در بیشتر کشورهای آمریکای لاتین، در بسیاری از دولت های تازه استقلال‌یافته اتحاد شوروری سابق، در بیشتر کشورهای عرب خاورمیانه، و بخش‌هایی از آسیا قابل مشاهده است.

در این جوامع، هدف اصلی دولت نه رشد اقتصادی بلکه حفظ و تقویت جایگاه اقتصادی اقلیت (از جمله خود رهبران دولتی) است، که بخش عمده منابع کشور را در کنترل خود دارند. این ویژگی سرمایه‌داری اقلیت سالار را از سایر نظام‌های خودکامه، یا جوامع غیر دموکراتیک، که در آن رشد هدف اصلی است ولی سرمایه‌داری توسط دولت راهبری می‌شود، متمایز می‌سازد. البته، حتی در اقتصادهای با نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار، دولت‌ها و گروه حاکم تا حدی در افزایش رشد ذینفع هستند، ولی تنها به عنوان یک هدف فرعی یا یک "محدودیت"[3]: یعنی برای دستیابی به رشد کافی به منظور جلوگیری از نافرمانی جمعیت بومی و سرنگونی کسانی که در قدرت هستند و نیز امکان انباشت بیشتر ثروت ملی برای بهره‌مندی از آن توسط اقلیت حاکم. این شرایط، همراه با قدرت سرکوبی که در اختیار دولت‌ها قرار دارد، منجر به این می‌شود که در فصل ششم با بی میلی نتیجه بگیریم که انقلاب مؤثرترین (و شاید تنها) راه برای از بین بردن سرمایه‌داری اقلیت سالار و حرکت به سوی نظامی است که در آن رشد اقتصادی تبدیل به اصلی‌ترین هدف دولت می شود.

---

[1]- Autocrat
[2]- Kleptocracy
[3]- Constraint

نابرابری و رشد اقتصادی آهسته

اقتصادهای دارای نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار عموماً چند ویژگی مشترک دارند. اول، و شاید آشکارترین آن، این است که توزیع درآمد در این کشورها به شدت نابرابر است (و توزیع ثروت حتی با نابرابری بیشتری همراه است). می توان از "ضریب جینی"[1]، که یک معیار رایج برای اندازه‌گیری نابرابری است، برای نشان دادن این ویژگی استفاده کرد(۲). در جدول (۳) ضریب جینی سال‌های ۱۹۹۸، ۱۹۹۹، یا ۲۰۰۰ برای کشورهای آمریکای لاتین، یعنی منطقه‌ای که معتقدیم بطور گسترده‌ای از ویژگی سرمایه داری اقلیت سالار برخوردار می باشد، ارایه شده است. ضریب جینی بالاتر - بر اساس مقیاس از صفر تا ۱۰۰- نشانگر نابرابری بیشتر در توزیع درآمد (یا ثروت) است. برای مقایسه، در جدول (۴) ضریب جینی برای کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) نشان داده شده است، که شامل کشورهای ثروتمند جهان (به همراه چند استثنا مانند مکزیک و ترکیه) می‌باشد. همانگونه که مشاهده می‌شود، تفاوت در ضرایب جینی این دو گروه از کشورها قابل توجه است. ضرایب جینی در آمریکای لاتین بسیار بالاتر است، تقریباً نزدیک به ۵۰ تا ۶۰، که نشان‌دهنده نابرابری شدید درآمدی است. برعکس، ضریب جینی در کشورهای عضو OECD در محدودهٔ ۲۵ تا ۴۰ قرار دارد (ایالات متحده دارای بالاترین رتبه در این گروه است).

تعدادی از کشورهای آمریکای لاتین در تلاش برای بهبود رشد اقتصادی خود در دهه ۱۹۸۰ و پس از آن، راهبرد جایگزینی واردات را، که تحت فشار رائول پربیش[2] اقتصاددان آرژانتینی در دهه ۱۹۵۰ اتخاذ شد و در سراسر آمریکای لاتین طی دو دهه بعد از آن بکار گرفته شد، کنار گذاشتند. منطق پیشنهادی برای این سیاست این بود که از صنایع نوپای محلی[3] در مقابل رقابت خارجی حمایت کنند تا از این طریق این صنایع بتوانند خود را به روز کرده، رشد کنند و با رقابت از سوی منابع مختلف مقابله کنند. ولی خانواده‌های محلی قدرتمند و ثروتمند که عموماً صنایع نوپا را تحت مالکیت خود دارند، بر سازگاری راهبرد جایگزینی وادرات با سرمایه‌داری اقلیت سالار، که در اینجا توضیح دادیم، تأکید می‌کردند. کنار گذاشتن این راهبرد توسط برخی از کشورهای

---

[1]- Gini coefficient
[2]- Raoul Perbisch
[3]- Local infant industry

آمریکای لاتین و برداشتن گام‌های نه چندان قاطعانه به سوی گشودن درهای اقتصاد خود به روی رقابت جهانی نشانگر تضعیف الگوی سرمایه‌داری اقلیت سالار و در نتیجه رشد سریع‌تر است.

معهذا، تاکنون نتایج با این دیدگاه سازگار نبوده است. در جدول (۵) نرخ‌های رشد تعدادی از کشورهای آمریکای لاتین در دوره زمانی ۱۹۸۰_۱۹۶۰ و ۲۰۰۰_۱۹۸۰ با هم مقایسه شده است. دوره اول تقریباً همزمان با دوره‌ای است که سیاست اقتصادی سازگار با راهبرد جایگزینی واردات در سراسر آمریکای لاتین رایج بود؛ دوره دوم عمدتاً دوران "اصلاحات بازار"[1] را در بر می‌گیرد. با این وجود، همانطور که جدول (۵) نشان می‌دهد، به غیر از شیلی (که در آن ضریب جینی در میان کشورهای آمریکای لاتین در پایین‌ترین سطح قرار دارد)، رشد اقتصادی در دوره ۲۰۰۰_۱۹۸۰ چندان متفاوت نبوده، و در اغلب موارد حتی پایین‌تر از دوره ۸۰ _۱۹۶۰ بوده است.[۳]

---

[1]- Market reform

جدول (۳) ضریب جینی برای کشورهای منتخب آمریکای لاتین

کشور	ضریب جینی	سال
بولیوی	۴۴/۷	۱۹۹۹
شیلی	۵۷/۱	۲۰۰۰
کلمبیا	۵۷/۶	۱۹۹۹
کاستاریکا	۴۶/۵	۲۰۰۰
جمهوری دومنیکن	۴۷/۴	۱۹۹۸
اکوادور	۴۳/۷	۱۹۹۸
السالوادور	۵۳/۲	۲۰۰۰
گواتمالا	۵۹/۹	۲۰۰۰
هندوراس	۵۵/۰	۱۹۹۹
مکزیک	۵۴/۶	۲۰۰۰
پاناما	۵۶/۴	۲۰۰۰
پرو	۴۹/۸	۲۰۰۰
اروگوئه	۴۴/۶	۲۰۰۰
ونزوئلا	۴۹/۱	۱۹۹۸

توجه: ضرایب جینی برای سایر کشورهای آمریکای لاتین از منبع زیر قابل استخراج نبوده است.

Source: World Bank, 2004, "World Development Indicators" (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/ world Bank, 2004).

جدول (۴) ضریب جینی برای کشورهای عضو OECD

کشور	ضریب جینی	سال
استرالیا	۳۵/۲	۱۹۹۴
اتریش	۳۰/۰	۱۹۹۷
بلژیک	۲۵/۰	۱۹۹۶
کانادا	۳۳/۱	۱۹۹۸
جمهوری چک	۲۵/۴	۱۹۹۶
دانمارک	۲۴/۷	۱۹۹۷
فنلاند	۲۶/۹	۲۰۰۰
فرانسه	۳۲/۷	۱۹۹۵
آلمان	۲۸/۳	۲۰۰۰
یونان	۳۵/۴	۱۹۹۸
مجارستان	۲۶/۹	۲۰۰۲
ایرلند	۳۵/۹	۱۹۹۶
ایتالیا	۳۶/۰	۲۰۰۰
ژاپن	۲۴/۹	۱۹۹۳
کره	۳۱/۶	۱۹۹۸
مکزیک	۵۴/۶	۲۰۰۰
هلند	۳۰/۹	۱۹۹۹
زلاندنو	۳۶/۲	۱۹۹۷
نروژ	۲۵/۸	۲۰۰۰
لهستان	۳۴/۱	۲۰۰۲
پرتقال	۳۸/۵	۱۹۹۷
جمهوری اسلواکی	۲۵/۸	۱۹۹۶
اسپانیا	۳۲/۵	۱۹۹۱
سوئد	۲۵/۰	۲۰۰۰
سوییس	۳۳/۱	۱۹۹۲
ترکیه	۴۰/۰	۲۰۰۱
بریتانیا	۳۶/۰	۱۹۹۹
ایالات متحده	۴۰/۸	۲۰۰۰

توجه: اطلاعات مربوط به ایسلند و لوکزامبورگ در دسترس نبوده است.

Source: For Gini Coefficients, World Bank, 2004 World Development Indicators" (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/ world Bank, 2004); for OECD members, OECD web site at:

http:/www.oecd.org/documentprint/0, 2744, en- 2649- 201186-1889402-1-1-1-1-00.html.

در سال ۲۰۰۶، بانک جهانی گزارش توسعه جهانی[1] خود را، که یک گزارش سالانه است که به دقت توسط سیاستگذاران و صاحبنظران اقتصادی سراسر جهان مورد بررسی و اظهارنظر قرار می‌گیرد، بطور کامل به بررسی رابطه میان برابری و توسعه اقتصادی اختصاص داد. اگرچه عموماً فرض می‌شود که میان این دو مفهوم در کشورهای توسعه یافته ارتباط معنی داری وجود دارد (Okun, 1976)، بانک جهانی دلیل جالبی ارایه کرد مبنی بر اینکه دست‌کم برای کشورهای در حال توسعه بطور کلی، نابرابری در توزیع درآمد و ثروت موجب مختل شدن هزینه سرمایه[2] برای گروه‌های مختلف اجتماعی شده، و در نتیجه منجر به تخصیص ناکارآ و بی‌فایدهٔ منابع شده و در عین حال موجب کاهش فرصت‌های کسانی می شود که تاوان آن را پرداخته‌اند. گروه‌های قدرتمند کوچک نیز تمایل به ایجاد و حفظ نهادها و قواعدی دارند که تنها خودشان را، به بهای زیان اکثریت مردم، منتفع می‌سازد. هر دوی این تمایلات کاملاً آشکار است، و در واقع توضیح دهنده وضعیت اقتصادهایی است که سرمایه‌داری اقلیت سالار در آنها حاکم است.

توسعه فعالیت‌های غیررسمی

در میان اقتصادهای جهان در حال توسعه، اقتصادهای آمریکای لاتین به شدت با دومین ویژگی نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار، یعنی سهم بالای "فعالیت‌های غیررسمی"[3] در اقتصاد، سروکار دارند. اقتصاددان‌ها از سال‌ها پیش با مفهوم غیررسمی بودن[4] آشنا هستند (نگاه کنید به: Tanzi, 2000)، و این موضوع در دو کتاب پرفروش هرناندو دِ سوتو[5] اقتصاددان پرویی بطور گسترده‌ای مورد بحث قرار گرفته است (نگاه کنید به De soto, 1989, 2000).

غیررسمی بودن، به مفهومی که دِ سوتو آن را بکار می‌گیرد، هنگامی رواج دارد که افراد و بنگاه‌ها فعالیت‌های اقتصادی فی‌نفسه مولدی را انجام دهند ـ مانند احداث ساختمان، فروش کالاها و خدمات، و مانند آن ـ ولی این فعالیت‌ها به صورتی انجام

1- World Development Report
2- Cost of capital
3- Informal activity
4- Informality
5- Hernando de soto

می‌شود که در واقع غیرقانونی هستند، زیرا فاقد مجوزهای رسمی[1]، امتیازها[2]، یا در مورد زمین، اسناد مالکیت[3]، می‌باشند. این تعریف از غیررسمی بودن، آن را از مفهوم فعالیت‌های خلاف کارانه[4]، که آن نیز یک فعالیت غیر قانونی است ولی از نظر جامعه محکوم است، متمایز می‌کند، زیرا موجب تخریب بنیان‌های اجتماعی (از طریق اقدام به فعالیت‌هایی چون دزدی، تجاوز، کودک‌ربایی، قتل، و در بسیاری از کشورها، استفاده و فروش موادمخدر و پول شویی[5] همراه با آن) می‌شود.

فعالیت غیررسمی مولد بوده و به رشد کمک می‌کند، ولی همانگونه که در فصل بعد بحث خواهیم کرد، اقتصادهایی که فعالیت‌های غیررسمی در آنها گسترده است در صورتی می‌توانند سریعتر رشد کنند که داد و ستدهای غیررسمی امکان شفاف شدن داشته باشند و به صورت آزادانه انجام شوند، و به اعتبارات رسمی و شبکه‌هایی که توسعه گسترده‌تر را تسهیل می‌کنند دسترسی داشته باشند. نکته مهم برای هدف کنونی ما این است که معتقد نیستیم که گسترده و با دوام بودن فعالیت‌های غیر رسمی در سرمایه‌داری اقلیت سالار امری تصادفی است. خانواده‌های حاکم در این جوامع توسعه حقوق رسمی برای اکثریت جمعیت برای شریک شدن در منافع اقتصادی محدود خود را نمی‌پذیرند. آنها تمایل ندارند اقتصاد امکان رقابت را برای تازه واردین رسمی فراهم آورد. دولت‌هایی که توسط اقلیت پشتیبانی می شوند، به نظر می‌رسد از مسیر خودشان خارج می‌شوند تا شرایط را برای رسمی شدن فعالیت بنگاه‌ها و افرادی که فعالیت غیررسمی می‌کنند دشوارتر کنند.

مشکل غیررسمی بودن فعالیت‌ها تا حد زیادی در آمریکای لاتین، که دِ سوتو مطالعات خود را در دهه ۱۹۸۰ برای اولین بار در آنجا انجام داد، قابل مشاهده است؛ این شیوه فعالیت همچنین در آفریقا، آسیا، هند و چین نیز رایج است. در واقع، حتی ولادیمیر پوتین، رییس‌جمهور وقت روسیه، اعتراف می‌کند که مشکلات مربوط به راه‌اندازی کسب و کارهای جدید در روسیه، یعنی کشوری که، تا حدی به دلیل ترس، نفوذ اقلیت قدرتمند را تسهیل کرده است، بسیار گسترده است. در نتیجه، پوتین تأسف

---

[1]- Official approval
[2]- License
[3]- Title
[4]- Criminality
[5]- Money laundering

خود را اینگونه بیان می‌کند: "دولت و مقامات منطقه‌ای (در روسیه) در ایجاد شرایط شکوفایی کسب و کارهای کوچک و متوسط شکست خورده‌اند. هر کس که کسب و کار جدیدی را راه اندازی کرده و یک شرکت جدید ثبت می‌کند باید یک نشان شجاعت دریافت نماید" (همانگونه که در Arvelund, 2005 بیان شده است).

جدول (۵) میانگین رشد GDP سرانه و ضریب جینی در کشورهای آمریکای لاتین

کشور	دوره جایگزینی واردات (۸۰-۱۹۶۰)	دوره بازار آزاد (۲۰۰۰-۱۹۸۰)	ضریب جینی
آرژانتین	۱/۹۴	۰/۴۲	۵۲/۲ (الف)
بولیوی	۱/۴۰	-۰/۵۳	۴۴/۷(ب)
برزیل	۵/۱۲	۰/۶۶	۵۹/۳ (الف)
شیلی	۱/۸۷	۳/۲۰	۵۷/۱ (ج)
کلمبیا	۲/۷۲	۱/۱۳	۵۷/۶ (ب)
کاستاریکا	۲/۲۸	۰/۴۸	۴۶/۵ (ج)
جمهوری دومنیکن	۲/۸۹	۳/۰۷	۴۷/۴ (د)
اکوادور	۳/۹۱	-۰/۹۴	۴۳/۷ (د)
ال سالوادور	۱/۲۳	۰/۳۸	۵۳/۲ (ج)
گواتمالا	۲/۸۰	-۰/۱۶	۵۹/۹ (ج)
هندوراس	۱/۵۶	-۰/۴۸	۵۵ (ب)
مکزیک	۳/۳۵	۰/۷۵	۵۴/۶ (ج)
نیکاراگوا	۰/۵۴	-۲/۵۳	۴۳/۱ (الف)
پاناما	۴/۳۲	۰/۷۳	۵۶/۴ (ج)
پاراگوئه	۳/۱۸	۰/۲۸	۵۷/۸ (الف)
پرو	۲/۱۷	-۰/۰۷	۴۹/۸ (ج)
اروگوئه	۱/۶۲	۱/۰۸	۴۴/۶(ج)
ونزوئلا	۰/۱۸	-۱/۰۱	۴۹/۱ (د)

الف) ضریب جینی سال ۲۰۰۱؛ ب) ضریب جینی سال ۱۹۹۹؛

ج) ضریب جینی سال ۲۰۰۰ ؛ د) ضریب جینی سال ۱۹۹۸.

Source: For GDP, Alan Heston, Robert summers, and Bettina Aten, "Pem World Table" Version 6.1, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), Octobr 2002, available at http://www. Econ.upenn.edu/php – site/pwt61- form. php; for Gini coefficient, World Bank, 2004, "World Development Indicators" (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/ World Bank, 2004).

فساد

اقتصادهای تحت سلطه اقلیت عموماً گرفتار فساد هستند، حتی بیش از کشورهایی که سرمایه‌داری با راهبری دولت در آنها حاکم است، اگرچه فساد مطمئناً در نظام‌های اقتصادی موضوعی ناشناخته نیست. دولت‌هایی که امکان دریافت مجوزهای کسب و کار یا امتیازات را برای شهروندان خود دشوار می‌سازند - یعنی فراهم کردن پیش‌شرط‌های غیررسمی شدن فعالیت‌های اقتصادی - فرصت‌هایی را برای مقامات سطح پایین برای دریافت رشوه فراهم می‌کنند. در واقع، بنگاه‌هایی که رشوه پرداخت می‌کنند، در مقایسه با بنگاه‌های وفادار به قانون، عموماً در معرض دخالت بی دلیل بیشتری از سوی مقامات دولتی قرار دارند (نگاه کنید به Kauffman and wei, 1999). به علاوه، اگرچه تعداد اندکی از بنگاه‌ها و خانواده‌هایی که در کشورهای با نظام سرمایه‌داری اقلیت حاکم هستند می‌توانند نقش "قدرت‌های پشت پرده"[1] را ایفا کنند، ولی قدرت اصلی هنوز در اختیار مقامات دولتی است، که ابزارهای لازم را برای تسهیل یا دشوارتر کردن زندگی اقلیت حاکم دارند. در نتیجه، بنگاه‌ها و خانواده‌هایی که در این جایگاه قرار دارند ممکن است در معرض درخواست پرداخت‌های جانبی از سوی مقامات دولتی باشند.

فساد به شکل های مختلف می‌تواند مانع از رشد شود. از یک سو، این پدیده موجب جابجایی توان کارآفرینان از فعالیت‌های مولدی چون توسعه و انجام نوآوری‌ها به فعالیت‌هایی که از نظر اجتماعی زیان‌آور است می‌شود. شاید "هزینه فرصت"[2] کاهش خدمات مولد این نوآوران بالقوه بزرگترین هزینه فساد باشد. به علاوه، فساد، به دلیل افزایش هزینه‌های داد و ستد، موجب دلسردی سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی، می‌شود. یک محاسبه روایت گونه ولی متقاعدکننده مشکل، فساد را عامل بیشتر فلاکت اقتصادی در آفریقا و دیگر کشورهای فقیر جهان می‌داند (نگاه کنید به: Baker, 2005; Naim, 2005b). شواهد آماری نسبتاً رسمی نیز پرهزینه بودن فساد، بویژه در زمینه دلسرد کردن سرمایه‌گذاری مشترک خارجی، را تأیید می‌کند.(۵) به عنوان مثال، شانگ - جین وِی[3] از مؤسسه بروکینگز[4] و صندوق بین‌المللی پول (IMF) برآورد کرده است که فساد می‌تواند هزینه‌هایی معادل نرخ

---

[1]- Powers behind the throne
[2]- Oppartunity cost
[3]- Shang-Jin wei
[4]- Brooking Institution

مالیات ۵۰ درصدی را بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل کند، که بطور قابل ملاحظه ای موجب کاهش جریان ورود سرمایه از خارج می‌شود (نگاه کنید به: Wei, 2000)[۶]. البته چین، کشوری که به رغم فساد گسترده موفقیت زیادی در جذب سرمایه‌گذاری خارجی داشته است، در این زمینه یک استثناء است. با این وجود، وی به این نتیجه رسیده است که اگر چین می‌توانست فساد را کاهش دهد، قادر به جذب مقادیر بیشتری سرمایه از خارج بود، و در نتیجه می‌توانست به رشدی سریع‌تر از وضعیت کنونی دست یابد.(Wei, 2000)[۷]

خطر فراوانی منابع طبیعی

بالاخره اینکه، برخی از کشورهای دارای نظام سرمایه‌داری اقلیت‌سالار با فراوانی منابع طبیعی ـ بویژه نفت ـ مواجه هستند که به آنها کمک می‌کند تا بنیان این شکل از سرمایه‌داری را مستحکم‌تر کرده و سرنگونی آن را دشوار سازند. توماس فریدمن[۱]، ستون نویس روزنامه نیویورک تایمز، یک فرضیه جدیدتر را، که وی آن را "قانون اول علوم سیاسی نفت"[۲] می‌نامد، مطرح کرده است، که مدعی است در اقتصادهای ثروتمند نفتی، "قیمت نفت و آهنگ آزادی همیشه در جهت عکس هم حرکت می‌کنند" (Friedman, 2006, 31). تصور این است که وقتی قیمت نفت در اقتصادهای ثروتمند نفتی افزایش می‌یابد، اقلیت حاکم پول مورد نیاز برای "خریدن مخالفین" حکومت را پیدا می‌کند و نیز منابع لازم برای تعدیل مواضع کشورهای دیگر در مورد خود را در اختیار خواهند داشت. برای هدف ما، مهم‌ترین جنبهٔ فرضیه فریدمن این است که در شرایط قیمت بالای نفت، انگیزه یا نیاز اندکی به سرعت بخشیدن به کارآفرینی وجود دارد.

شاید عربستان سعودی، که در آن یک خانواده (خاندان آل سعود) قدرت را چندین نسل در اختیار داشته و انحصار دولتی نفت (یعنی شرکت آرامکو[۳]) را نیز در مالکیت خود دارند، الگوی اولیه مناسبی در این زمینه باشد. این خانواده با استفاده از درآمدهای سرشار نفتی، نه تنها قادر به کنترل داد و ستد نفت، بلکه استفاده از این درآمدها برای کنترل فعالیت‌های دیگر، مانند صنایع پتروشیمی، هستند و در نتیجه از

1- Thomas Friedman
2- First law of petropolitics
3- Aramco

ویژگی‌های سرمایه‌داری با راهبری دولت نیز برخوردارند. وضعیت در کشورهای دیگر خاورمیانه نیز مشابه عربستان است، ولی به نظر می‌رسد خانواده‌هایی که بر کشورهای نفت‌خیز عمان، بحرین، دوبی در امارت متحده عربی، و کویت حکومت می‌کنند در تلاش برای تشویق رشد متنوع‌تر اقتصادهای خود موفق‌تر بوده‌اند. به عقیده ما یکی از دلایل این امر این است که به رغم سهولت در راه‌اندازی کسب و کارهای اقتصادی در عربستان سعودی (که در رتبه‌بندی سالانه بانک جهانی تحت عنوان "گزارش فضای کسب و کار"[۱]، که در فصل بعد بحث می شود، رتبه خوبی کسب کرده است)، و برنامه‌های دولت برای استفاده از افزایش قابل توجه درآمد نفتی کشور برای توسعه مجتمع‌های صنعتی بزرگ و کارخانجات پتروشیمی، این کشور هنوز از نظر فرهنگی و اقتصادی بسیار بسته‌تر از اقتصادهای ثروتمند نفتی موفق است، که درهای خود را به روی کالاها، اندیشه ها، و سرمایه خارجی گشوده‌اند.(۸)

به عنوان نمونه، امیر نشین دوبی اقدامات زیادی برای تبدیل شدن به مرکز بانکداری و تجارت خاورمیانه انجام داده است، هرچند که هنوز با مشکلات زیادی در این زمینه مواجه است که باید از میان برداشته شود (Spindle and El-Rashidi, 2006). حاکمان این امیر نشین تشخیص داده‌اند که این تلاش بدون جلب و فعال کردن نهادهای مالی خارجی بزرگ در این کشور موفق نخواهد بود، و تاکنون تعدادی از آنها نیز با گشایش یا توسعه فعالیت‌های خود در این کشور موافقت کرده‌اند. دوبی همچنین در حال احداث "شهر اینترنتی"[۲] است، که تا اواسط سال ۲۰۰۶ بسیاری از نام‌های معتبر در صنایع با فناوری برتر از ایالات متحده (میکرو سافت[۳]، هیولت پاکارد[۴]، و سیسکو[۵]) را برای ایجاد مراکز عملیات خاورمیانه‌ای خود در دوبی به این کشور جذب کرده است[۶]. رهبران عمان و بحرین نیز درهای اقتصاد خود را به شیوه‌ای متفاوت، با هدف جذب گردشگر از داخل و خارج منطقه، گشوده‌اند(۹).

---

[1]- Doing Business
[2]- Internet city
[3]- Microsoft
[4]- Hewlett - Packard
[5]- Cisco
[۶]- لازم به ذکر است که بحران مالی و اقتصادی که از اواسط سال ۲۰۰۸ میلادی اقتصاد جهانی به آن دچار شده است، موجب رکود شدید فعالیت‌های اقتصادی در امارات متحده عربی شده و روند توسعه این کشور را با کُندی قابل توجهی مواجه ساخته است- م

با این وجود، به رغم تمام پیشرفت‌هایی کـه در امیرنشـین‌هـای مختلـف امـارات متحده عربی رخ داده است، پیشرفت اقتصادی در خاورمیانه (به غیر از اسرائیل)، به رغم ثروت بالای نفتی در بیشتر این کشورها، ناامیدکننده بوده است. همانگونه که در یکی از مطالعات انجام شده بیان شده است، "از سال ۱۹۷۵ رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) سرانه در خاورمیانه وضـعیتی بـه مراتـب بـدتر از دیگـر منـاطق جهـان داشـته اسـت" (Askari and Takhavi, 2006, 83).

در مجموع، در اقتصادهایی که نظام سرمایه‌داری اقلیت سالار حاکم است رشد به صورت دستوری اتفاق نیفتاده است بلکه، بدتر از آن، منزلگاه رهبرانِ فاسد و، در بهترین حالت، تلاشی بوده است برای حفظ درآمد و ثروت تنهـا بـرای اقلیتـی ممتـاز. در واقـع، درجه بالای نابرابری توزیع درآمد یکی از ویژگی‌های بارز سرمایه داری اقلیت‌سالار است. ویژگی‌های دیگر این نظام عبارتند از شبکه گسترده فعالیت‌های اقتصـادی غیررسـمی و فساد گسترده (که وقتی اقتصاد به شدت وابسته به یک منبع طبیعی اسـت گسـترده‌تـر می‌شود).

سرمایه‌داری بنگاه بزرگ

ژوزف شومپتر[1] استاد اقتصاد دانشگاه هاروارد - و یکی از معدود اقتصاددان‌هـایی که بر نقش پراهمیت کارآفرینی در اقتصادهای سرمایه‌داری تأکید مـی‌کـرد - در اواخـر عمر خود (اواخر دهه ۱۹۴۰ و اوایل دهـه ۱۹۵۰) نسـبت بـه آینـده نـوآوری در ایـالات متحده بدبین شده بود. نگرانی شومپتر از این بود که فعالیت‌های کارآفرین‌محور به سوی شرکت‌های قدیمی و بزرگ منحرف شود، که نه تنها دارای منابع کافی برای تأمین مالی فعالیت‌های نوآورانه بودند، بلکه از جایگاه مطلوبی نیز در بازارهـای بـزرگ بـرای کسـب سود مناسب برای انجام سرمایه‌گذاری در توسعه نوآوری‌های بـا ارزش برخـوردار بودنـد. شومپتر همچنین نگران این بود که دیوان‌سالاری‌های در حال رشد در شرکت‌های بزرگ آمریکایی، بویژه در پی تولید انبوه کالاهای مورد نیاز در جنگ جهانی دوم، موجب افـول نوآوری در آینده شود (Schumpeter, 1942, 81-86).

---

[1]- Joseph Schumpeter

دیگر استاد اقتصاد دانشگاه هاروارد، یعنی جان کِنت گالبرایت[1]، که برای مردم شناخته شده‌تر است، نیز مطالب زیادی دربارهٔ قدرت رو به رشد شرکت‌های قدیمی و بزرگ در سال‌های اولیه پس از جنگ جهانی دوم نوشت. ولی برخلاف شومپتر، گالبرایت نگران ته کشیدن ایده‌های تجاری برای شرکت سهامی آمریکا[2] نبود. برعکس، وی از این نگران بود که شرکت‌های بزرگ آنقدر در حال قدرت گرفتن بودند که جامعه به "نیروهای خنثی کننده"[3] ـ مانند اتحادیه‌های کارگری و دولت ـ برای کنترل افراط شرکت‌ها، در تبلیغات غیرمفید، در اسراف برای ظاهرسازی، و در سود، نیاز داشت (Galbraith, 1967, 338-99)[(۱۰)].

هم شومپتر و هم گالبرایت نگرانی خود را در خصوص آنچه که اصطلاحاً سرمایه‌داری بنگاه بزرگ، یا به عبارت دیگر نظام اقتصادی تحت سلطه شرکت‌های بزرگ، می نامیم نشان دادند، که در آن بنیان‌گذاران اولیه شرکت از صحنه خارج شده و به هیچ وجه کنترل مؤثری بر آن ندارند. مالکیت چنین شرکت‌هایی میان تعداد زیادی سهامدار، اغلب شامل تعدادی از مؤسسه‌های سرمایه‌گذاری[4] بزرگ (از جمله شرکت‌های بیمه، صندوق‌های بازنشستگی، دانشگاه‌ها، بنیادها، و مانند آن) پخش شده است. مدیران حرفه‌ای "کارگزاران"[5] این "کارفرماها"[6] هستند، که بر اساس مشکل شناخته شده "کارگزار ـ کارفرما"[7]، برای اطمینان از اینکه مدیران بطور مستمر در جهت کسب بیشترین منافع برای مالکین بنگاه تحت مدیریت خود عمل می‌کنند، فعالیت دارند.[(۱۱)]

در این فصل و فصل هفتم، سرمایه‌داری بنگاه بزرگ در قاره اروپا، ژاپن، کره، و مجموعه‌ای از اقتصادهای دیگر، از جمله ایالات متحده، مورد بررسی قرار خواهد گرفت. این کار به این دلیل نیست که گروه اول از اقتصادهای فوق کاملاً تحت سلطه شرکت‌های بزرگ قرار دارند، بلکه در واقع هر کدام از آنها میزبان کارآفرینان کوچک نیز هستند. ولی در اقتصادهای تحت سلطهٔ بنگاه‌های بزرگ تعداد اندکی کارآفرین وجود دارند که نوآور، به مفهومی که ما در اینجا معرفی کردیم، هستند. در عوض، کارآفرینان

1- John Kenneth Galbraith
2- Corporate America
3- Countervailling power
4- Institutional investor
5- Agents
6- Principals
7- Agent- principal problem

در اقتصادهای تحت سلطه بنگاه‌های بزرگ در حاشیه قرار دارند و انرژی اقتصادی لازم را برای تبدیل شدن به بنگاه‌های بزرگ، به شیوه‌ای که توسط کارآفرینان خلاق در ایالات متحده و در سایر کشورهایی که سرمایه‌داری کارآفرین محور ویژگی اصلی اقتصاد آنها است، انجام می‌شده است فراهم نمی‌کنند.

اقتصادهای تحت سلطه بنگاه‌های بزرگ همچنین تمایل دارند تا قدرت خود را از طریق بنگاه‌های ملی، که جدای از افتخارات ملی و به دلیل وجود این اعتقاد که تنها این بنگاه‌ها می‌توانند صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس[1] را برای مقابله با رقبای قدرتمند جهانی (بویژه از ایالات متحده) تحقق بخشند، توسط دولت انتخاب و تقویت شده‌اند، افزایش دهند.

اشکالات سرمایه‌داری بنگاه بزرگ

غالباً، ولی نه همیشه، سرمایه‌داری بنگاه بزرگ از نوع انحصار چند قطبی[2] است. یعنی، ویژگی اصلی آن این است که بنگاه‌های بزرگ در بازارهایی فعالیت می‌کنند که به دلیل اندازه محدود خود تنها قادر به حمایت از چند رقیب هستند، که قادرند از مزیت صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس در بکارگیری فناوری های موجود بهره‌مند شوند. یا اینکه این بازارها ممکن است به دلیل "اثرات شبکه‌ای"[3]، که در آن ارزش یک کالا یا خدمت بستگی به میزان استفاده دیگران از آن دارد، مانند شبکه‌های ارتباطی، بازارهای سهام و محصولات با فناوری برتر، از جمله نرم‌افزارهای رایانه‌ای، تنها شامل یک یا چند بنگاه باشند. این بازارها به شدت متمرکز، و گاهی اوقات حتی انحصاری هستند، زیرا بنگاه‌هایی که در جذب گروه بزرگی از مشتری‌ها موفق بوده‌اند بهتر می‌توانند با بنگاه‌های تازه وارد مقابله کنند.

با این وجود، بازارهای انحصار چندقطبی چندان مورد استقبال اقتصاددان‌ها و سیاستگذاران قرار نگرفته است، زیرا از حالت مطلوب رقابت میان تعداد زیادی بنگاه، که هر یک به سختی تلاش می‌کند تا بهتر از بنگاه دیگر باشند، فاصله گرفته است. در این بازارهای ذره‌ای[4]، هیچکدام از بنگاه‌ها قادر به کنترل بازار برای تعیین قیمت موردنظر خود نخواهند بود؛ برعکس، قیمت‌ها در نتیجه تعامل غیرشخصی تعداد زیادی از

---

[1]- Economies of scale
[2]- Oligopolistic
[3]- Network effects
[4]- Atomistic market

مصرف‌کنندگان و بنگاه‌ها تعیین می‌شود، که به شیوه نموداری از محل برخورد منحنی‌های عرضه و تقاضا بدست می آید که در تمام کتاب‌های مقدماتی علم اقتصاد قابل مطالعه است.

برعکس، بازارهای انحصار چندقطبی غیرقابل اعتماد هستند، زیرا در صنایعی که تنها چند بنگاه رقیب در آن وجود دارد، هر بنگاه تا حدی از توانایی کنترل قیمت‌ها برخوردار است، بویژه در شرایطی که آنها قادر به ارائه محصولات و خدماتی متفاوت با بنگاه‌های دیگر در بازار هستند (اقتصاد دان‌ها به این حالت اصطلاحاً "رقابت انحصاری"[1] می گویند). بنگاه‌های دارای توان قیمت‌گذاری می‌توانند سودی غیرمتعارف - یا سودی بالاتر از بنگاه‌های فعال در بازار رقابت کامل - از طریق قیمت‌های بالاتر از قیمت‌های رقابتی، کسب کنند، که این امر به زیان مصرف‌کنندگان است.

به علاوه، بنگاه‌های فعال در بازارهای انحصار چند قطبی ممکن است بنگاه‌های تنبلی باشند، که منابع نقدی خود را بدون نوآوری بدست آورده‌اند، و می‌توانند قدرت خود را از یک بازار به بازار دیگر منتقل کنند، و در نتیجه مانع از رشد فناوری‌های جدید و امتیاز دادن به کارآفرینانی که می‌توانند این فناوری‌ها را تجاری سازی[2] کنند شوند. گاهی اوقات، بنگاه‌های فعال در بازار انحصار چند قطبی با درخواست حمایت توسط دادگاه‌ها یا سازمان‌های نظارتی در مقابل رقبای داخلی یا خارجی کارآمدتر، اقدام به رانت‌جویی از دولت می‌کنند. صنایع خودروسازی و فولاد در ایالات متحده نمونه‌هایی از بنگاه‌های فعال در بازارهای انحصار چند قطبی هستند که قدرت رقابت خود را از دست داده و در نتیجه به دنبال دریافت حمایت‌های تجاری برای محدود کردن - ولی نه ممنوعیت کامل - رقبای کارآمدتر خارجی هستند. همتای داخلی حمایت تجاری، قوانین ضد تراست[3] است که بویژه با هدف نفع رساندن به رقبای بنگاه‌های بزرگ، و نه کل اقتصاد، به اجرا درمی‌آید. این دعاوی قضایی با افزایش روز افزون حقوقدان‌های متخصص دعاوی شرکتی[4]، دادستان های ایالتی[5]، و مقامات ضد تراست اوج گرفته است (Baumol, 2002).

---

[1]- Monopolistic Competition
[2]- Commercializing
[3]- Antitrust litigation
[4]- Enterprising plaintiff lawyer
[5]- State attorneys general

مزایای سرمایه داری بنگاه بزرگ

به رغم مشکلات آن، انحصارهای چندقطبی دارای مزیت‌هایی نیز می‌باشند. اگر ساختار هزینه یا اثرات شبکه‌ای در یک بازار تنها از چند بنگاه حمایت کند، در آن صورت انحصار چندقطبی کارآمدترین حالت برای مصرف‌کنندگان خواهد بود، حتی اگر قیمت‌ها حاوی اضافه‌بها برای کسب سود بیشتر باشند. در واقع، به دلیل سودهای غیرمتعارف، بنگاه‌های فعال در بازار انحصار چندقطبی جریان نقدی لازم برای تأمین مالی اصلاحات تدریجی در فناوری‌ها را دارند که خود نشانهٔ بنگاه‌های بزرگ است. دو بنگاه بزرگ ژاپنی، هوندا و تویوتا، الگوهای مناسبی در مورد بنگاه‌های بزرگ هستند، بنگاه‌هایی که نه تنها بطور مستمر در حال بهبود کیفیت خودروهای تولیدی خود بوده‌اند، بلکه از جمله شرکت‌های بسیار نوآور و خلاق نیز هستند (در سال‌های اخیر، در مورد خودروهای با سوخت ترکیبی[1] که دو منبع تولید نیرو، بنزین و باطری‌های قابل شارژ، را با هم ترکیب می‌کند). چند شرکت صنعتی بزرگ کره‌ای - هیوندای و سامسونگ ـ نیز در سال‌های اخیر نوآوری‌های زیادی داشته‌اند. اقتصادهای اروپایی غربی نیز میزبان تعدادی از بنگاه‌های بزرگ موفق و نوآور هستند، که عمدتاً در تولید خودرو، کالاهای سرمایه‌ای، و لوازم خانگی، فعال می‌باشند.

در واقع، بنگاه‌های بزرگ، بیش از هر چیز به این دلیل اهمیت دارند که بنیان‌گذاران شرکت‌های جدید و پرتکاپو - کارآفرینان ـ در نهایت باید قدرت خود را به مدیرانی واگذار کنند که دخالتی در تأسیس شرکت نداشته‌اند. در اینجا، شرکت ها با یک دو راهی مواجه می‌شوند: یک راه توسعه موفقیت آمیز قرار دارد و حالت ایده آل طی مراحل دیگر نوآوری، و راه دیگر رکود و مرگ شرکت. معهذا، اگر بنگاه اولیه نوآور اصلی باشد، احتمال اینکه بتواند این موفقیت را در نسل‌های دوم و سوم مدیریت خود تکرار کند اندک خواهد بود. شرکت‌های بزرگتر نسل دوم عموماً نظام‌های جبرانی باثبات‌تر و محدودتری دارند که قادر به پرداخت پاداش به افراد و گروه‌های نوآور درون بنگاه در ازای اختراعات و نوآوری‌های آنها، به همان اندازه که بازار به مخترعین و کارآفرینان پاداش می‌دهد، نیستند. به علاوه، فناوری‌های پیشرو می‌تواند به سرعت

---

[1]- Hybrid car

محصولات و خدمات موجود را منسوخ کرده و به همین دلیل ممکن است با مقاومت و مخالفت شدید سازمان‌های بزرگ قرار گیرد.

این عوامل به توضیح تعدادی از مسائل بغرنج و پیچیده کمک می‌کند: چرا تنها نسبت اندکی از بودجه‌های پژوهش و توسعه (R&D) بنگاه‌های بزرگ به پژوهش‌های بنیادی اختصاص می‌یابد (Branscomb, 2004)؛ چرا تأثیرگذاری پژوهش و حق‌امتیازهایی[1] که توسط بنگاه‌های کوچک ثبت می‌شود دست‌کم دو برابر حق امتیازهای ثبت شده توسط بنگاه‌های بزرگ تشخیص داده می‌شود (نگاه کنید به: CHI, 2004 و شورای رقابت‌پذیری[2]، ۲۰۰۴)؛ چرا بنگاه‌های بزرگ آمریکایی مانند پراکتر اَند گَمبل[3]، اینتل[4]، و شرکت‌های بزرگ دارویی، در میان شرکت‌های بزرگ، بطور روزافزونی بخش عمدهٔ نیازهای پژوهش و توسعه (R&D) خود را از بیرون و بنگاه‌های کوچک، که محصولات جدید را ابداع می‌کنند و سپس آن را به بنگاه‌های بزرگ می‌فروشند (که برخی از آنها ممکن است در مرحله اول اقدام به سرمایه‌گذاری در سهام بنگاه های کوچک کنند)، تأمین می‌کنند؛ (۱۲) یا چرا شرکت سونی ژاپن - که در ابتدا رادیو، واکمن[5]، و تلویزیون ترینیترون[6] تولید می‌کرد و یکی از بنگاه‌های بزرگ نوآور موفق بود - راه خود را گم کرده است. به گفته یکی از صاحبنظران، سونی قربانی سنتی مرض "اینجا هیچ مشکلی نیست"[7] شده است، زیرا از الگوبرداری از شرکت‌های دیگر یا همکاری با آنها خودداری می‌کند (دست کم تا زمان نوشتن این کتاب، چون هیأت مدیره جدید آن حداکثر توان خود را برای متحول ساختن شرکت به کار گرفته است) (Surowiekci, 2005).

ولی با این وجود، بنگاه‌های بزرگ می‌توانند با بهسازی مداوم محصولات و خدمات کنونی و بعضاً توسعه محصولات جدید، عموماً پس از انجام پژوهش‌های گسترده بازار در خصوص دریافت نظر مصرف‌کنندگان در مورد کالاهای موردنیاز خود، رشد کرده و به موفقیت دست یابند. فرآیند نوآوری تبدیل به فرایند حرکت روزمره و قابل

---

[1]- Pattent
[2]- Council of Competitiveness
[3]- Proctor & Gamble
[4]- Intel
[5]- Walkman
[6]- Trinitron
[7]- Not invented here

پیش‌بینی از نوع گام به گام و نه هجوم یکباره به هدف مد نظر قرار گرفته است. این فرایند بهسازی ثابت، گر چه عادی، برای هر اقتصادی ضروری است.

در حقیقت، وجود بنگاه‌های بزرگ برای تولید انبوه برخی از نوآوری‌هایی که کارآفرینان اصلی قادر به تولید صنعتی آن با هزینه مناسب نیستند نیز ضروری است. نمونه‌های این مورد فراوان است: شرکت فورد[۱] با تولید انبوه خودرو، که شاهد مخترعین زیادی در گذشته بوده است؛[(۱۳)] شرکت‌های هواپیماسازی بوئینگ[۲]، لاکهید[۳]، مک دانل ـ ـ داگلاس[۴] و ایر باس[۵]، با هواپیمایی که توسط برادران رایت[۶] اختراع شده بود؛ شرکت شرکت IBM با رایانه‌های بزرگ[۷]، که توسط دانشگاه پنسیلوانیا ابداع شده بود؛ شرکت رایانه دل[۸] با رایانه شخصی[۹] که توسط شرکت اَپل[۱۰] ابداع شده بود؛ شرکت مایکروسافت مایکروسافت با سیستم عامل رایانه‌های شخصی[۱۱]، که بطور مشخص توسط گَری کیلدال[۱۲] توسعه یافته بود؛ و شرکت‌های بزرگ دارویی، که منابع لازم را برای انجام آزمایش‌های بالینی گران قیمت و زمان‌بر مربوط به معالجات جدید، که توسط دانشگاه‌ها و شرکت‌های کوچک ابداع شده است، در اختیار دارند.

در این موارد و نیز موارد بیشمار دیگر (شامل نوآوری‌های بنیادی که بعداً بحث خواهیم کرد)، نوآوری‌های اولیه معمولاً در مرحله ابتدایی، با ظرفیت محدود، و غالباً در معرض از کار افتادگی مکرر قرار داشتند. این نوآوری‌ها سرانجام در اختیار بنگاه‌های بزرگ‌تر، با کارکنان پژوهشی آموزش دیده و دایمی خود، برای بهسازی آن و تبدیل نوآوری‌ها به محصولاتی که مصرف‌کنندگان خواهان مصرف آن بوده و از عهده خرید آن برمی‌آیند، قرار می‌گرفت. بطور قابل درک، در چنین محیط‌هایی بازوهای پژوهشی این بنگاه‌ها اولویت را به اصلاح محصولاتی می دهند که موجب تقویت قابلیت اتکاء و

---

[1]- Ford
[2]- Boeing
[3]- Lockheed
[4]- McDonell Douglas
[5]- Air bus
[6]- Wright
[7]- Mainframe
[8]- Dell
[9]- Personal computer
[10]- Apple
[11]- PC Operating system
[12]- Gary Kildall

مطلوبیت کالا برای مصرف‌کننده می شود، و نه پیشرفت‌های خیالی. با این وجود، این بهسازی‌های تدریجی ضروری است. بدون پژوهش‌های "معمولی" و فعالیت‌های توسعه‌ای شرکت‌های بزرگ، اقتصاد کشورهای توسعه یافته (و در حال توسعه) بهره‌وری اندکی داشته، و قابلیت اتکاء، قابلیت استفاده عملی، و مطلوبیت محصولات جدید برای مصرف‌کننده گان بسیار محدود خواهد بود.

در معدودی از موارد، بنگاه‌های بزرگ حتی می توانند کارآفرین نیز باشند. یک نمونه در این مورد شرکت جنرال الکتریک[1] است، که در دوران ریاست جک وِلش[2] بر این شرکت بیشتر به صورت مجموعه‌ای از شرکت‌های کارآفرین مستقل عمل می‌کرد تا یک شرکت بزرگ. در واقع، وِلش دفتر مرکزی جنرال الکتریک را سازماندهی کرده و قدرت را به صورت غیرمتمرکز به واحدهای تجاری انفرادی واگذار کرده بود. دیگر شرکت بزرگ موفق در زمینه تشویق کارکنان برای یافتن ایده‌های جدید، و سپس پشتیبانی از آنها در صورت راه اندازی فعالیت‌های جدید، شرکت 3M است. در ژاپن و در مجموعه فعالیت‌های این کشور در جهان، شرکت‌های تویوتا و هوندا نشان داده‌اند که شرکت‌های بزرگ خودروسازی می‌توانند به انجام همزمان اصلاحات تدریجی در تولید وسایل نقلیه با کیفیت خود و تولید خودروهای باسوخت ترکیبی جدید که بطور قابل ملاحظه‌ای کم مصرف تر از دیگر انواع موجود در بازار هستند، ادامه دهند.

همچنین، مواردی از بنگاه‌های کارآفرین با سابقه وجود دارد که، به دلیل اینکه در معرض کاهش فرصت‌های ناشی از عملیات دیگر خود قرار دارند، دست به نوآوری‌هایی در زمینه توسعه محصولات و بازار زده‌اند. تحولات ساختاری شرکت نوکیا[3]، نوکیا[3]، شرکت تلفن همراه فنلاند، یکی از نمونه‌های پیشرو در این زمینه است. در سال‌های اخیر، در ایالات متحده، شرکت اپل با تولید دستگاه پخش "iTue" و دستگاه‌های ذخیره فیلم و موسیقی، که فناوری‌های پیشرفته‌ای هستند، به این شرکت کمک کرد تا از وضعیت همیشگی به عنوان یک تولیدکنندهٔ رایانه های شخصی رهایی یافته و دوباره احیاء شود.

---

[1]- General Electric
[2]- Jack Welch
[3]- Nokia

همچنین، تعدادی از بنگاه‌های بزرگ وجود دارند که اقدام به خرید نوآوری‌های پایه از بنگاه‌های کارآفرین کوچک می‌کنند. بر اساس یکی از بررسی‌های نشریه اکونومیست در سال ۲۰۰۶، بیشتر نوآوری‌ها در صنایع تولید دارو در حال حاضر توسط بنگاه‌های کوچک جدید انجام می‌شود. هم اکنون، فعالیت‌های پژوهش و توسعه (R&D) در شرکت‌های دارویی بزرگ تا حد زیادی بر شناسایی و معامله با بنگاه‌های کوچک نوآور متمرکز است، که تلاش می‌کنند تا داروهای ارزان قیمت را کشف و تولید کنند ("New Organization", 2006, 9). همین مسئله در مورد بنگاه‌های بزرگ فناوری اطلاعات[1]، مانند سیسکو، اینتل، و میکروسافت نیز صادق است.

معهذا، یکی از الگوهای رایج میان بنگاه‌های بزرگ‌تر الگویی است که خود پاشنه آشیل سرمایه‌داری بنگاه بزرگ محسوب می‌شود؛ یعنی عدم تمایل به نوآوری. اگر بنگاه‌های بزرگی که بر بازار تسلط دارند در مقابله با رقابت، از طریق اقدامات خاص خود یا از طریق جلب پشتیبانی دولت، موفق باشند، انگیزه ادامه حیات از طریق تداوم وضع موجود قوی‌تر خواهد بود. هر کدام از دو شیوه فوق انتخاب شود، محرک لازم برای اصلاحات مداوم رو به زوال خواهد رفت. یا اینکه بنگاه‌های بزرگ ممکن است آنقدر رو به دیوان‌سالاری بیاورند که قادر به شناسایی و اقدام در خصوص ایده‌های اساسی، حتی اگر آن را مشاهده کنند، نباشند. آمار بهاید[2] متخصص کارآفرینی در دانشکده بازرگانی کلمبیا[3] معتقد است که این تمایلات ممکن است در بنگاه‌های بزرگ فراگیر شود.

انعطاف‌ناپذیری بنگاه‌های بزرگ رشد کل اقتصاد را، نه تنها به دلیل فرصت‌های از دست رفته بلکه به دلیل اینکه این امر می‌تواند رفتارهای کسانی را که برای این بنگاه‌ها کار می‌کنند تحت تأثیر قرار دهد، تهدید می‌کند. شرایط رکودی در بازار کار، همانند بازار محصول، وضعیتی است که در آن بالاترین اولویت برای کارگران دستیابی به امنیت شغلی است، نه رشد شخصی و کمک به کامیابی بنگاه متبوع خود، به عنوان بالاترین اولویت. این تصادفی نیست که در نمونه‌های پیشرو سرمایه‌داری بنگاه بزرگ ـ کشورهای اروپای قاره‌ای و ژاپن ـ بازارهای کار انعطاف‌ناپذیر هستند، امنیت شغلی به رایگان تأمین شده است، و اخراج نیروی کار به ندرت اتفاق می‌افتد. البته، نکته

1- Information technology
2- Amar Bhide
3- Columbia Business School

جالب این است که اقتصادهای دارای نظام سرمایه داری بنگاه بزرگ در فراهم آوردن امنیت شغلی، که کارگران با اشتیاق به دنبال آن هستند، شکست خورده‌اند. پس از موفقیت قابل توجه ایالات متحده در دستیابی به نرخ‌های بیکاری پایین در دهه‌های ۱۹۵۰، ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، اقتصادهای اروپای غربی در چند دهه گذشته با نرخ‌های بالای بیکاری ساختاری مواجه شدند که بسیار بالاتر از ایالات متحده بود. قوانین کار محدود کننده، که اخراج یا تعدیل نیروی کار اضافی را برای بنگاه ها دشورا می‌سازد، عامل دیگری است که موجب دلسردی آنها برای استخدام نیروی کار جدید می‌شود. مسئله مشکل‌آفرین دیگر این است که ترس از در افتادن با نیروی کاری که بعداً امکان تعدیل آن وجود ندارد مانع از این می‌شود که کارآفرینان فعالیتی را شروع کنند، یا اگر اقدام به شروع فعالیتی کنند، از استخدام نیروی کار بیش از تعدادی که حمایت‌های شغلی شامل حال آنها می‌شود خودداری خواهند کرد. با این وجود، هم اروپا و هم ژاپن در حال حاضر مواجه با مشکل ایجاد فرهنگ کارآفرینی برای کمک به ایجاد مشاغل جدیدی که بنگاه‌های بزرگ موجود قادر به ایجاد آن نیستند می باشند. این موضوع که کدامیک در این کار موفق خواهند شد موضوع مورد بررسی در فصل هفتم است.

بطور خلاصه، سرمایه‌داری بنگاه بزرگ در بهترین حالت منابع نقدی کافی را برای تأمین مالی اقدامات اصلاحی در محصولات و خدماتی تأمین می‌کند که ستون‌های یک اقتصاد پیشرفته هستند. در بدترین حالت نیز، سرمایه‌داری بنگاه بزرگ می‌تواند نظامی انعطاف‌ناپذیر، بی‌میل به نوآوری، و مقاوم در برابر تغییر باشد.

سرمایه‌داری کارآفرین محور

در پایان، چهارمین نوع نظام سرمایه‌داری، یعنی سرمایه‌داری کارآفرین محور، را مورد بررسی قرار می‌دهیم، نظامی که در آن تعداد زیادی بازیگر در اقتصاد فعال هستند که نه تنها دارای انگیزه و تمایل کافی برای نوآوری هستند بلکه دست به نوآوری‌های پیشرفته یا پایه‌ای زده و آن را تجاری‌سازی می‌کنند. این نوآوری‌ها جسورانه‌تر از نوآوری‌های جزئی است که ویژگی سرمایه‌داری بنگاه بزرگ است. همچنین، این نوآوری‌ها، هنگامی که توسط خود کارآفرینان یا سایر بنگاه‌های موجود انجام می‌شود، موجب بهبود سطح زندگی بیش از چیزی که نیاکان ما اعتقاد داشتند خواهد شد. نمونه‌های این وضعیت عبارتند از صنایع تولید خودرو و هواپیما؛ تلگراف، که منجر به

بوجود آمدن تلفن و اینترنت شده است؛ تولید برق، که موجب تحول در روش‌های کار و زندگی شده است؛ و تأسیسات تهویه هوا، که امکان مهاجرت گسترده مردم به مناطق گرمسیر و مناطق سردتر، نه تنها در ایالات متحده بلکه در سراسر جهان، شده و بهره‌وری نیروی کار را به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش داده است.

فهرست فوق تنها نمونه کوچکی از نوآوری‌های پایه‌ای است که موجب تحول زندگی بشر شده و کل صنایع اطراف ما را شکل داده است. این تحولات یا موجب ایجاد شرایط مناسب برای شکل‌گیری سایر محصولات یا فناوری‌ها (به عنوان مثال، صنعت برق یا سیستم عامل رایانه‌های شخصی) شده، یا تبدیل به "مراکزی"[1] شده‌اند که به ایجاد و حمایت از "فعالیت‌های جانبی"[2] (مانند بنگاه‌های خودروسازی و صنایع عرضه‌کننده قطعات برای آن) کمک می‌کند. صنایع جانبی که در نتیجه این نوآوری‌های پایه ایجاد می‌شود خود موجب تقویت بهره‌وری شده و در نتیجه به رشد اقتصادی، هم در سطح ملی و هم در مناطقی که تشکیل بنگاه‌های جدید در آن زیاد است، کمک می‌کند (Acs and Plummer, 2005; Acs and Armington, 2004).[۱۴] یا همانگونه که دیوید اودرِتش[۳] و همکاران وی در مؤسسه ماکس پلانک[۴] بیان می‌کنند، "کارآفرینی نقش مهمی در رشد اقتصادی، از طریق فراهم کردن امکان سرریز دانش ایفا می‌کند، که در غیر این صورت غیرتجاری باقی خواهد ماند." (Audretsch etal. 2006, 5)

بنگاه‌های جدید و نوآوری‌های پیشرفته

اکنون پرسش این است که نوآوری‌های پیشرفته و پایه چگونه شکل می‌گیرد؟ پاسخ این است که فناوری‌های بنیادی، و در نتیجه سرمایه‌داری کارآفرین محور، بدون وجود کارآفرینان، که اقدام به شناسایی فرصت‌های فروش یک کالا یا خدمت که پیش از این وجود نداشته است می‌کنند، شکل نخواهد گرفت. توسعه و عرضه پیشرفت‌های بنیادی به بازار معمولاً توسط یک فرد یا یک بنگاه جدید صورت می‌گیرد، هرچند که غالباً، و نه همیشه، ایده‌هایی که پشت این پیشرفت‌ها قرار گرفته ریشه در بنگاه‌های بزرگ (یا دانشگاه‌ها) دارد که، به دلیل ساختارهای دیوانسالارانه خود، آن را تجاری‌سازی نکرده‌اند

---

[1]- Hub
[2]- Spoke
[3]- David Audretsch
[4]- Max Planck Institute

(Moore and Davis, 2004). همانطور که ژان باتیست سِی[1] در اوایل قرن نوزدهم بیان کرده است، بدون وجود کارآفرینان، دانش دانشمندان ممکن است در حافظه یک یا دو نفر، یا در صفحات کتاب‌های دانشگاهی، پنهان بماند" (Say, 1834-81). اگرچه این یافته اکنون تا حدی کهنه شده است، اما یک مطالعه آماری جامع نشان داده است که، بنگاه‌های کوچکتر و جوان‌تر، در مقایسه با بنگاه‌های بزرگتر و با سابقه‌تر، می‌توانند نوآوری‌های بیشتری به ازای هر نفر از شاغلین خود داشته باشند (Acs and Audretsch, 1990).

به غیر از چند مورد استثنا، کارآفرینان واقعاً نوآور تنها در اقتصادهای سرمایه‌داری یافت می‌شوند، که در آنها ریسک انجام یک کار جدید ـ و صرف زمان و پول برای عملی کردن آن ـ به خوبی جبران شده و پاداش‌ها به خوبی پرداخت می‌شود (اینها در واقع پیش شرط‌های سرمایه‌داری کارآفرین محور است، که در فصل پنجم مورد بحث قرار خواهد گرفت). با توجه به اهمیت نوآوری، ویژگی مثبت اقتصاد بازار آزاد حداکثرکننده فرصت‌ها[2] این است که از استعدادهای همه به خوبی بهره‌برداری می‌کند. در چنین اقتصادی توفان فکری و آزمایش‌های علمی کاملاً آزاد است، زیرا مردم ـ که تعداد زیادی از آنها از مجموعه متنوعی از مهارت‌ها و انواع مختلف دانش برخوردارند ـ در صورت آزاد بودن بهتر می‌توانند به ایده‌های خوب دست یافته و آن را اجرا کنند، تا گروه برنامه‌ریزان و کارشناسان. بنابراین، ویژگی "بدون برنامه‌ریزی بودن"[3] اقتصاد بازار آزاد، که به نظر می‌رسد نقطه ضعف بزرگی است، می‌تواند به نقطه قوت بزرگی تبدیل شود.

یکی از نویسندگان کتاب حاضر (ویلیام بامول) دلایل متعددی را در این خصوص که چرا نوآوری‌های بنیادی توسط کارآفرینان، و نه بنگاه‌های بزرگ، انجام می‌شود ارایه کرده است (و در عین حال با دقت این نکته را که بیشتر کارآفرینان از نوع کپی بردار هستند و نه بنیادی مورد توجه قرار داده است)(۱۵). نوآوری بنیادی موفق، اگر توسط کارآفرین انجام شود، "جوایزی فوق‌العاده"[4] ـ صدها میلیون، اگر نه میلیارد، دلار ثروت ـ به دنبال خواهد داشت. این پاداش هرگز با شرایط یک نوآور بنیادی در یک بنگاه بزرگ،

1- Jean Baptiste Say
2- Free market opportunity-maximizing economy
3- Un-plannedness
4- Mega - prizes

که ممکن است یک جایزه معین و پاداش فقط برای یک مرتبه دریافت کند، قابل مقایسه نیست.

علاوه بر این، مطالعات انجام شده (دست کم در مورد ایالات متحده) نشان می‌دهد که یک کارآفرین نوعی مزایای پولی کمتری نسبت به همتاهای خود دریافت می‌کند. پس پرسش این است که چرا اغلب کارآفرینان تمایل دارند تا در فعالیت‌های اساساً پر ریسک وارد شوند؟ پاسخ پاداش‌های روحی و روانی - رییس خود بودن، افتخار موفقیت فردی، و مانند آن - است که کوشش‌های کارآفرینانه را حتی اگر کارآفرین از نظر مالی نیز پاداش قابل توجهی دریافت نکند با ارزش می سازد. این امر، به نوبه خود، به توضیح این نکته که چرا کارآفرینان، در مقایسه با شرکت های بزرگ، در تلاش برای کشف و تجاری‌سازی نوآوری‌های پیشرفته از برتری نسبی[1] برخوردارند کمک می‌کند. به دلیل اینکه نسبت قابل توجهی از منافع کارآفرینان از محل فعالیت‌های خود جنبه روانی دارد، لذا آنها نوآوری‌های بنیادی را بسیار ارزان عرضه می‌کنند. بنابراین، غالباً برای بنگاه‌های بزرگ انتظار کشیدن برای اینکه کارآفرینان نوآوری‌های بنیادی را توسعه داده و سپس آن را خریداری کنند با صرفه‌تر است.

بنگاه‌های بزرگ و انتشار نوآوری

پرسش این است که چرا مزیت رقابتی ناشی از دستمزد پایین برای کارآفرین شامل حال متخصصین بنگاه‌های بزرگ که نوآوری بنیادی کمتری دارند و وظیفه آنها انجام اصلاحات تدریجی نوآوری‌های انباشت شده است، نمی‌شود؟ بخشی از پاسخ به پیچیدگی گسترده و هزینه های سرمایه ای نوآوری تدریجی باز می‌گردد. بطور مشخص، یک هواپیمای بوئینگ ۷۷۷ بسیار پیچیده‌تر از نمونه ابتدایی است که توسط برادران رایت اختراع شده بود. حدود یک قرن طول کشید تا بوئینگ هواپیمای اولیه خود را بهسازی کرده و آن را تبدیل به یک ماشین پرنده فوق‌العاده پیچیده و مدرن امروزی نماید. بوئینگ با کمک تعداد زیادی از مهندسین و طراحان و صرف میلیاردها دلار پول - که برادران رایت فاقد آن بودند - به این دستاورد عظیم دست یافته است. همچنین، این دستاورد به صورت تصادفی حاصل نشده است. نوآوری انقلابی اولیه که امروزه به آن

---

[1]- Comparative advantage

هواپیما گفته می‌شود، مانند بسیاری از نوآوری‌های پیش و پس از آن، به دلیل ماهیت خاص خود، با اصلاح و بهسازی مداوم دائماً پیچیده‌تر شده است. در این رابطه، کارآفرین و نوآور مستقل از توانایی اندکی برای تأمین مالی اصلاحات تدریجی که هواپیمای اولیه را به یک هواپیمای پیشرفته تبدیل می‌کرد، برخوردار بود.

هیچکدام از موارد فوق به این معنی نیست که بنگاه‌های بزرگ قادر به ارایه نوآوری‌های بنیادی نیستند، یا اینکه هرگز به آن دست نمی‌یابند. واقعیت این است که حتی در آمریکا، کارآفرینان انحصار تمام نوآوری‌های بنیادی را در اختیار ندارند، و وجود نسل دوم بنگاه‌های بزرگ برای اطمینان از اینکه نوآوری‌های بنیادی ریشه بگیرد، ضروری است. به عنوان نمونه، آزمایشگاه‌های بل[1]، که شاید می توانست موفق‌ترین بازوی پژوهشی هر شرکت بزرگ باشد (زمانی که تحت مالکیت شرکت AT&T قرار گرفت)، مسئول دو نوآوری بنیادی مهم در دهه‌های اخیر، یعنی ترانزیستور و نیمه‌هادی‌ها، بود.

این نوآوری‌ها در واقع پیشرفت‌های مهمی بود، ولی توجه به این نکته نیز ضروری است که این نوآوری‌ها به ایجاد موج جدید نوآوری توسط بنگاه‌هایی که اساساً کارآفرین نبودند کمک کرد. در سال ۱۹۵۸، زمانی که دانشمندان آمریکایی تلاش می‌کردند تا در زمینه پرتاب موفقیت‌آمیز سفینه اسپوتنیک به اتحاد جماهیر شوروی برسند، جک کیلبی[2] از تگزاس اینسترومنتز[3] در آزمایشگاه‌های بِل با استفاده از یک مدار یکپارچه[4]، یک تراشه سیلیکونی[5] ابداع کرد که حاوی ترانزیستور با سایر اجزاء مدار بود. با شکل‌گیری این دو نوآوری، دیگران اقدام به عرضه مجموعه‌ای از کالاهای مصرفی و تجاری، از رادیوی تراتزیستوری تا ماشین حساب‌های جیبی، و در نهایت، رایانه‌های شخصی، به بازار کردند ـ که در دهه ۱۹۷۰ که بنگاه‌های موجود هنوز از ارزش رایانه‌های شخصی (صنعتی که توسط یک کارآفرین دیگر، یعنی استیو جابز[6] بنیان‌گزار آپل، راه‌اندازی شد) آگاه نبودند، توسط کارآفرینان دیگر توسعه یافته و تجاری شد.

1- Bell labratories
2- Jack Kilby
3- Texas instruments
4- Integrated circuit
5- Silicon chip
6- Steve Jobs

نوآوری‌ها در همان نقطه متوقف نشد. صنعت رایانه شخصی، به نوبه خود، منجر به رونق فوق‌العاده صنعت نوپای نرم‌افزار شد، که توسط مجموعه‌ای از کارآفرینان مستقل راه‌اندازی شده بود. حتی راه اندازی و رشد افسانه‌ای مایکروسافت و تبدیل آن به یکی از بزرگترین و سودآورترین شرکت‌های جهان، به عنوان پیشگام سیستم‌های عامل رایانه‌های شخصی، از آن به بعد بازار بزرگی را برای سایر نرم‌افزارهای کاربردی فراهم کرد. پیشرفت در محاسبات رایانه‌ای، به نوبه خود، پیشرفت‌های زیادی را در فناوری زیستی موجب شد، یعنی حوزه جدیدی که مطالعه آن توسط پژوهشگران دانشگاهی که روی ویژگی‌های DNA کار می‌کردند آغاز شده بود، که خود این دستاورد توسط کارآفرینان و سرمایه‌گذاران مشترک به بازار عرضه شده بود. از آن زمان تاکنون محاسبات رایانه‌ای و فناوری زیستی نقش اساسی را در ظهور فناوری نانو[1] ـ ابزارهای مینیاتوری کوچکتر از مولکول ـ داشته است، که می‌تواند انقلابی در پزشکی و حوزه‌های دیگر ایجاد کند که پیش از این قابل تصور نبود.

هیچکس نمی‌توانست این حوادث را برنامه‌ریزی کند. هیچکس حتی آن را پیش‌بینی نیز نمی‌کرد. با این وجود، این نوآوری‌ها منجر به ظهور صنایع جدیدی شد که میلیون‌ها نفر را به کار گرفته و صدها میلیون (اگر نه میلیاردها) نفر از آن سود برده‌اند.

کشورهای دیگر نیز شاهد این تحولات اساسی بوده و در حال یادگیری از آن هستند. همانگونه که در فصل‌های بعدی کتاب بحث خواهیم کرد، در کشورهایی چون ایرلند، اسرائیل، و انگلستان، دولت نقش راهبری را در اقتصاد ایفا می کند و این کشورها توان خود را بر تقویت کارآفرینان متمرکز کرده‌اند. هند، که از سابقه‌ای طولانی در زمینه سرمایه‌گذاری با راهبری دولت برخوردار است، از کارآفرینی در گوشه‌ای کوچک ولی در حال رشد از اقتصاد خود، تحت عنوان مراکز طراحی نرم‌افزار، البته بیشتر بصورت تصادفی و نه از طریق برنامه ریزی قبلی، استقبال کرده است. چین، که سابقاً بزرگترین اقتصاد با برنامه‌ریزی متمرکز در جهان بود، شکل جدیدی از کارآفرینی را، تا حدی با راهبری دولت، توسعه داده است که به تبدیل اقتصاد این کشور در دهه گذشته به یکی

---

[1]- Nano- technology

از اقتصادهای دارای سریع‌ترین رشد اقتصادی جهان کمک کرده است. در فصل ششم نکات بیشتری در خصوص توسعه کارآفرینی در چین و هند توضیح داده خواهد شد.

ایالات متحده و دنیای جدید

در اینجا باید این نکته را بیان کنیم که آمریکایی‌ها باید یاد بگیرند با این واقعیت زندگی کنند که آنها به هیچ وجه تنها کشور دارای نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و کارآفرین محور نیستند. این نکته خوبی است اگر ایالات متحده را ترغیب کند که تعهد خود نسبت به نوآوری بنیادی و اصلاحات تدریجی را کماکان حفظ کند. معهذا، تأسف‌آور خواهد بود اگر ترس از شدت گرفتن رقابت موجب ترغیب سیاستگزاران آمریکایی برای اتخاذ شکل دفاعی‌تر نظام سرمایه‌داری شود، که به مروز زمان، رشد نوآوری را که ویژگی مهم اقتصاد آمریکا بوده است به تأخیر خواهد انداخت.

ترسی که از آن صحبت می کنیم پیامد ضروری و اجتناب ناپذیر یک اقتصاد کارآفرین است، که شومپتر آن را "تخریب خلاق"[1] می‌نامید. خلاقیت و تخریب اغلب بوسیله بنگاه‌های کارآفرین و موفق صورت می گیرد، که فناوری‌های جدیدی را که جایگزین انواع قدیمی می‌شوند تجاری‌سازی می‌کنند: خودرو به جای اسب، برق به جای موتور بخار، نیمه هادی‌ها به جای پرتوهای کاتُدی[2]، و نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای رایانه‌ای که موجب حذف بسیاری از وظایفی شده که قبلاً توسط انسان انجام می‌گرفت (و هنوز نیز ادامه دارد).

اقتصادهای کارآفرین‌محور موفق از تغییر استقبال کرده و عموماً نیز آن را تشویق می‌کنند. این اقتصادها موانعی را که از جابجایی پول و افراد از بخش‌های رو به زوال به صنایع پویا جلوگیری می کند را ایجاد نمی‌کنند. آنها تولیدکنندگان خود را در مقابل تولیدکنندگان کارآمدتر کشورهای دیگر حمایت نمی‌کنند، و سرانجام اینکه این اقتصادها به دنبال اندیشه های جدید هر کجا که بشود آن را پیدا کرد، حتی در خارج، هستند (در فصل پنجم در خصوص اهمیت تقلید[3] بیشتر بحث خواهیم کرد).

---

[1]- Creative destruction
[2]- Kathode ray
[3]- Imitation

نوآوری‌های بنیادی و تغییراتی که در پی آن ایجاد می شود به دنبال ایجاد امواجی هستند که، همراه با اختلال گسترده در یک دوره زمانی طولانی، بسیاری از بازندگان و تعداد اندکی از برندگان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. به عنوان نمونه، در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم هزاران بنگاه یا فرد تلاش می‌کردند تا اقدام به فروش خودرو کنند؛ اکنون تنها به تعداد انگشتان دست از آنها باقی مانده‌اند. داستان مشابهی را می‌توان دربارهٔ صنعت تلفن و ، در سال‌های اخیر، تعداد زیادی از شرکت‌های ارایه خدمات اینترنتی[1]، بیان کرد که در دهه ۱۹۹۰ به سرعت ظهور کرده و به سرعت نیز از بین رفتند. حباب‌های مالی[2] نتیجه این انقلاب‌های فناوری بود، که با استفاده از آن سرمایه‌گذاران، تنها به این امید که قیمت‌های سهام در زمان ورشکستگی شرکت‌ها به شدت سقوط کند، فشار شدیدی برای افزایش قیمت سهام وارد می کردند. طبیعت نوسانی بودن بازارهای مالی در تمام اقتصادهایی که به دنبال نوآوری‌های بنیادی یا نوآوری‌های تأثیرگذار بر نگرش‌ها[3] هستند کاملاً آشکار است (نگاه کنید به:Perez, 2002).

اقتصادهای دارای نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور به مفهوم دیگری نیز اقتصادهایی پویا هستند: در این نوع اقتصاد تکاپوی مداومی در بنگاه‌ها برای دست یافتن به رتبه‌های بالاتر در میان بنگاه‌های دیگر وجود دارد، برخلاف اقتصادهای با نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ که وجود ثبات بیشتر در رتبه بنگاه‌ها ویژگی اصلی آنها است. به عنوان نمونه، اجازه دهید تجربه اروپا و ایالات متحده را بررسی کنیم. از بیست و پنج بنگاه بزرگ در ایالات متحده در سال ۱۹۹۸، هشت بنگاه در سال ۱۹۶۰ وجود نداشتند، یا بنگاه‌هایی بسیار کوچک بودند. در اروپا، تمام بیست و پنج شرکت از شرکت‌های بزرگ در سال ۱۹۹۸ در سال ۱۹۶۰ نیز جزء شرکت‌های بزرگ بودند. به علاوه، به نظر می‌رسد سرعت تغییر در آمریکا شتاب گرفته است. در حالیکه در سال ۱۹۶۰ حدود بیست سال طول می‌کشید تا یک سوم از شرکت‌هایی که در رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکتی مجله فورچون[4] قرار داشتند جابجا شوند، در سال ۱۹۹۸ این تغییر تنها در عرض چهار سال رخ می‌داد (Commission of the European Communities, 2004).[۱۶]

---

[1]- Dot-com companies
[2]- Financial bubbles
[3]- Paradigm shifting innovation
[4]- Fortune

به دلیل اینکه نوآوری بنیادی تحولات قابل توجهی به دنبال دارد، اقتصادهای کارآفرین می‌توانند از شبکه‌های تأمینی[1] ایجاد شده، که از قربانیان تغییر در مقابل اثرات نامطلوب آن حفاظت می‌کنند (بدون اینکه موجب تخریب اقدامات آنها برای سرپا ایستادن شوند) منتفع شوند. این موضوع ممکن است متناقض[2] یا ضد ابتکار[3] به نظر برسد. یکی از دانشمندان ارشد سابق اسرائیلی زمانی به دو نفر از نویسندگان کتاب حاضر گفت که وی معتقد است یکی از دلایلی که اقتصاد اسرائیل فوق‌العاده کارآفرین است این است که مردم این کشور بسیار سخت‌کوش هستند، که این موضوع تا حد زیادی از تهدیدهای بیرونی که امنیت این کشور را به خطر انداخته آشکار است. در جوامعی که افراد بسیار سخت‌کوش هستند ـ از جمله بسیاری از کشورهای اروپای غربی ـ مردم ممکن است تمایل داشته باشند تا ریسک‌های پنهان در کوشش‌های کارآفرینانه را تقبل کنند. در سال ۲۰۰۰ یکی از کارمندان دولتی فرانسه یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌ها را با عنوان "سلام تنبل‌ها"[4] نوشت، که در آن فضیلت‌های تنبلی و راحت‌طلبی ستایش شده بود. این اخلاق "اجتناب از کارکردن"[5] اکنون یک مسئله فرهنگی جدی در تمام کشورهای اروپای غربی است، که اثر خود را به شکل کاهش شدید متوسط تعداد ساعت کار سالانه شاغلین نشان داده است (نگاه کنید به فصل هفتم).

ولی شرایط این دو گروه کشور تفاوت‌های قابل توجهی با هم دارد. در اروپا، که در آن امنیت شغلی برای شاغلین وجود دارد، یافتن نویسندگانی که از تنبیلی ستایش می‌کنند چندان تعجب‌آور نیست. در جوامعی که در آن این شرایط حاکم نیست و مردم در صورت از دست دادن شغل همه چیز خود را از دست می‌دهند، مانند ایالات متحده، تغییر ناشی از هر منبعی می‌تواند به شدت تهدیدآمیز باشد. و هنگامی که تغییر به داخل کشور آسیب می‌رساند، نسبت دادن عامل خارجی به آن ساده‌تر است ـ سرزنش کردن تجارت، تأمین مالی از بیرون[6]، یا سرمایه‌گذاری شرکت‌های آمریکایی در خارج ـ تا اینکه تأیید کنیم که بیشتر تغییرات در داخل تحت تأثیر اصلاحات مداوم در بهره‌وری قرار دارد که به بنگاه‌ها اجازه می‌دهد، با یا بدون رقابت خارجی یا تأمین منابع از بیرون،

---

[1]- Safety net
[2]- Paradoxical
[3]- Counterinitiative
[4]- Bonjour Paresse (Hello Laziness)
[5]- Avoidance of work
[6]- Outsourcing

کارگران کمتری به استخدام گیرند. در چنین فضایی، بازندگان بالقوه و بالفعل در نتیجه تغییرات انگیزه زیادی برای مختل کردن منابع تغییر، مانند تجارت، تأمین منابع از بیرون، و مانند آن، خواهند داشت.

بنابراین، ایجاد شبکه‌های تأمینی، که به زیان‌دیدگان از تغییرات بدون آسیب رساندن به انگیزه آنها برای سرپا ایستادن دوباره کمک می‌کند، ممکن است ضد ابتکار به نظر برسد، که این برای اقتصادهای کارآفرین با درآمد بالا مهمتر از اقتصادهای با سطوح زندگی پایین‌تر است. دلیل این اهمیت نیز این است که بازندگان بالقوه در نتیجه تغییر در کشورهای ثروتمند زیان بیشتری متحمل می‌شوند و در نتیجه، انگیزه آنها برای تلاش در جهت متوقف کردن یا کند کردن تغییرات بیشتر می‌شود.

بطور خلاصه، سرمایه‌داری کارآفرین‌محور نظامی است که معتقدیم کارآیی بیشتری برای انجام نوآوری‌های بنیادی دارد. ولی هیچ اقتصاد پیشرفته‌ای نمی‌تواند تنها با کمک کارآفرینان به حیات خود ادامه دهد (دقیقاً همانگونه که افراد نمی‌توانند تنها با خوردن یک نوع غذا زنده بمانند). وجود بنگاه‌های بزرگ برای بهسازی و تولید انبوه دستاوردهای حاصل از نوآوری‌های بنیادی، که کارآفرینان تمایل بیشتری برای توسعه یا معرفی آن دارند، ضروری است. یکی از حوزه‌های پژوهشی در آینده ترکیب بهینه بنگاه‌های بزرگ و بنگاه‌های کارآفرین است. معهذا، بررسی این چالش نیازمند داده‌های مناسب‌تر از داده‌هایی است که اکنون وجود دارد. (خوانندگان علاقمند به موضوع مهم داده‌های موردنیاز برای آزمون فرضیه مطرح شده در این کتاب، که چندان مورد توجه قرار نگرفته، می‌توانند به پیوست کتاب مراجعه کنند).

چالش‌های پیش رو

اکنون که چهار نوع نظام سرمایه‌داری را معرفی کردیم، پرسش‌های جدیدی برای پاسخگویی مطرح می‌شود. بویژه اینکه، دولت‌ها چگونه می‌توانند نسبت به ایجاد یا شتاب بخشیدن به رشد کارآفرینی اقدام کنند؟ با این فرض که دولت بتواند این کار را انجام دهد، چگونه می‌توان از این موضوع مطمئن شد که بنگاه‌های بزرگ موفق، به نوآوری ادامه خواهند داد؟ یا آیا دولت اساساً، با اتخاذ نقش درجه دوم در هنجارهای غیررسمی و فعالیت‌های اجتماعی ـ یعنی فرهنگ ـ که تغییر آن دهه‌ها، یا حتی قرن‌ها، طول می‌کشد، در انجام تغییرات فوق ناتوان است؟ در فصل پنجم این پرسش‌ها و سایر پرسش‌های مرتبط که برای درک و بهبود رشد اقتصادی ضروری است، بررسی خواهد شد.

یادداشت‌ها:

۱ـ ما تنها نویسندگانی نیستیم که تشخیص داده‌ایم نظام سرمایه‌داری دارای گونه‌های مختلف است. برای معرفی، بحث، و تحلیل طبقه‌بندی‌های متفاوت در این مورد (یعنی طبقه‌بندی که میان "اقتصادهای بازار هماهنگ" و "اقتصادهای بازار آزاد" تمایز قائل می‌شود) نگاه کنید به: Halll and Soskice, 2001.

۲ـ ضریب جینی به صورت مساحت بین دو منحنی محاسبه می‌شود. اولین منحنی، که منحنی لورنز نامیده می‌شود، بیانگر توزیع درآمد واقعی میان جمعیت مورد بررسی است. این منحنی از طریق تقسیم بندی جمعیت به دهک‌های درآمدی، به عنوان نمونه اولین دهک با پایین‌ترین درآمد، دومین دهک با پایین‌ترین درآمد، و الی آخر بدست می‌آید. برای هریک از این دهک‌های درآمدی عدد بدست آمده نشانگر سهم گروه جمعیتی مورد نظر در درآمد کل است که به آن گروه اختصاص یافته است (به عنوان نمونه، فقیرترین دهک جمعیت تنها ممکن است ۴ درصد درآمدها را دریافت‌کند). منحنی دوم نشانگر مفهومی یکسان برای مورد فرضی است که در آن برابری کامل در توزیع درآمد وجود دارد، بطوری که هر کدام از دهک‌های درآمدی ۱۰ درصد کل درآمدها را دریافت می‌کنند. هر چه فضای بین دو منحنی بزرگتر باشد نابرابری نیز بیشتر است. ضریب جینی معیار اندازه‌گیری مساحت فضای بین دو منحنی است.

۳ـ البته، به غیر از چند مورد استثناء، کشورهای آمریکای لاتین در دوره ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۰ از مشکلات شدیدی رنج می‌بردند و در نتیجه قادر به رشدی سریع، حتی در صورت سخت کوشی، نبودند. برخی از کشورها (آرژانتین، برزیل، و مکزیک) با حجم بالای بدهی خارجی مواجه بودند، برخی از کشورها بدهی داخلی بالایی به بار آوردند، که به دلیل رشد اقتصادی کند داخلی به همراه ثابت ماندن یا کاهش قیمت کالاهای صادراتی آنها در بازارهای جهانی قادر به بازپرداخت آن نبودند.

۴ـ آروِلاند (۲۰۰۵) نیز بیان کرده است که برخلاف ایالات متحده که در آن سهم کسب و کارهای کوچک و متوسط در تولید ناخالص داخلی نزدیک به ۵۰ درصد است، در روسیه سهم این کسب و کارها تنها ۴ درصد تولید ناخالص داخلی است.

۵ـ معهذا، یافته‌های مربوط به وجود رابطه آماری منفی بین رشد و فساد چندان عمومی نیست. در بررسی این موضوع، جاکوب سونسون[1] نه تنها به چنین رابطه‌ای در آزمون‌های آماری بین کشوری دست نیافته است، بلکه هشدار داده است که فساد ممکن است در این رگرسیون‌ها به خوبی اندازه‌گیری نشده باشد (Svensson, 2006).

---

[1]- Jakob Svensson

۶ـ وِی (۲۰۰۰) نیز دریافته است که فساد موجب گرایش به وام‌های بانکی خارجی شده و دور شدن از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌شود. در صورتی که این موضوع درست باشد، این امر موجب افزایش ریسک بحران‌های پولی می‌شود، زیرا بانک‌ها می‌توانند با تجدید نکردن وام‌ها از دست کشورهای وام گیرنده خلاص شوند، در حالیکه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اینگونه نیست (کنترل منافع شرکت‌ها بسیار دشوار است).

۷ـ در مطالعات آماری توسط وِی و دیگران که در این حوزه کار می‌کنند از معیارهای اندازه‌گیری فساد که از بررسی‌ها به دست آمده استفاده شده است، و در نتیجه در معرض محدودیت‌های مؤثر بر بیشتر مطالعات آماری در خصوص رشد اقتصادی قرار دارد، که در فصل آخر روشن خواهد شد. با این وجود، رابطه منفی میان معیارهای اندازه‌گیری فساد و سرمایه‌گذاری خارجی با برداشت عمومی سازگار است، و دست کم برای ما، قابل قبول می‌باشد.

۸ـ برای تحلیل کامل شرایط اقتصادی عربستان سعودی، نگاه کنید به:

.Long walk, 2006

۹ـ در سال ۲۰۰۶، یکی از مهم‌ترین بنگاه‌های دوبی، یعنی بنادر دوبی، به دنبال خرید شرکت بنادر بریتانیا، یعنی شرکت دریانوردی مشرق زمین و شبه جزیره، بود که در تعدادی از بنادر ایالات متحده فعالیت می‌کرد. این پیشنهاد موجب برافروخته شدن آتش انتقادات از سوی نمایندگان کنگره و اعضای مجلس سنا، از هر دو حزب جمهوری خواه و دموکرات، شد، و بر اساس اطلاعات عمومی، نزد مردم آمریکا نیز به شدت غیرقابل پذیرش بود. شرکت بنادر دوبی بلافاصله معامله را متوقف کرد و بعداً موافقت کرد تا از کنترل بنادر دیگری که در ایالات متحده در اختیار داشت نیز صرفنظر کند. این مسئله به روابط میان ایالات متحده و دوبی، که تا آن زمان متحد مهم ایالات متحده بود، آسیب رساند و موجب تیره شدن روابط ایالات متحده با دیگر کشورهای جهان عرب شد، هرچند که چگونگی پایان یافتن این مشکل چندان معین نیست.

۱۰ـ برای آگاهی از خلاصه نوشته‌ها و شخصیت حرفه‌ای جان کِنت گالبرایت، و اینکه چرا دیدگاه وی در مورد اقتصاد مطلوب، اکنون تا حدودی به نظر تاریخ مصرف گذشته می‌رسد و با واقعیت‌های کنونی مغایر است، نگاه کنید به: De Long , 2005 .

۱۱ـ این مشکل در دهه ۱۹۳۰ بوسیله آدولف بِرل[1] و گاردینر مینز[2] به عنوان یک عامل ذاتی، هنگامی که مالکیت از کنترل جدا می‌شود، شناسایی شد (نگاه کنید به : Berle and Means, 1932). اقتصاددان‌ها در دهه‌های اخیر به این مشکل عنوان "مسئله کارگزار ـ کارفرما" داده‌اند.

1- Adolphe Berle

2- Gardiner Means

۱۲ـ نگاه کنید به: Cheesebrough, 2003.

۱۳ـ هنری فورد یک وسیله نقلیه خودکششی اختراع کرد، ولی افراد زیادی نیز قبل از وی این کار را کرده بودند (که از میان آنها می‌توان به کارل بنز[1]، چارلز ادگار[2]، جی. فرانک داریا[3]، اِلوود هاینز[4]، هرام پرسی ماکسیم[5]، چارلز برادی کنگ[6]، و جرج سِلدِن[7] اشاره کرد)؛ نبوغ فورد در کاربرد خطوط مونتاژ صنعتی برای تولید انبوه خودروهای ارزان قیمت بود.

۱۴ـ برای آگاهی از دو تحلیل جدید و جامع درباره رابطه میان کارآفرینی و رشد اقتصادی در ایالات متحده و کشورهای دیگر، نگاه کنید به:

Acs and Armington, 2006, and Audretsch, Keilbach, and Lehmann, 2006.

این مطالعات تا حد زیادی مکمل دیدگاه‌هایی است که در اینجا بیان کردیم.

۱۵ـ نگاه کنید به: Baumol, 2006.

۱۶ـ برای آگاهی از شواهد بیشتر در خصوص داد و ستدهای مالی میان بنگاه‌های ایالات متحده نگاه کنید به بخش پیوست کتاب.

1- Carl Benz
2- Charles Edgar
3- J. Frank Duryea
4- Elwood Haynes
5- Hiram Percy Maxim
6- Charles Brady King
7- George Selden

فصل پنجم:
رشد اقتصادی در مراحل پیشرفته

رشد اقتصادی به فرمول‌های استاندارد اقتصاد کلان پاسخ نمی‌دهد، زیـرا این فرمول‌ها از اصول علم اقتصاد دور شده‌اند. مردم به انگیزه‌ها پاسخ می‌دهند.
ویلیام ایسترلی

انباشت ثروت هدف اولیه سرمایه‌گذاران کارآفرین[1] در طول تاریخ مکتوب بشـر و تقریباً در تمام جوامع بوده است. در فرهنگ عامه آمریکایی، افـراد یکـی از دو راه اولیـه کسب ثروت را دنبال کرده‌اند: افزودن به اندازه کیک و برداشتن سهم عادلانه‌ای از آن، و یا برداشتن مقدار بیشتری از کیک، صرفنظر از اینکه اندازه آن افـزایش یافتـه اسـت یـا خیر. دومین انتخاب، یعنی توزیع مجدد آنچه که از قبل وجود داشـته اسـت، عمـدتاً تـا زمان انقلاب صنعتی دنبال می‌شد. این همان حقیقتی است که توضیح مـی‌دهـد چـرا رشد اقتصادی کشورهای صنعتی طی دو قرن گذشته به موازات رشد اقتصادی پـیش از آن، چه در دوران باستان و چه در دوره معاصرتر، رخ نداده است.

دلایل روشنی در این خصوص وجود دارد که چـرا در بیشـتر تـاریخ بشـر توزیـع مجدد به رشد اقتصادی برای انباشت ثروت ترجیح داده شده اسـت. شـاید روشـن‌تـرین دلیل این است که کسب ثروت برای اغنیا از طریق کندن از افراد ضعیف‌تر، آسان تر بـه نظر می رسد. در حقیقت، وقتی که خطرات پی در پی از هر طرف در کمین باشد، تجاوز هم به طور قابل درکی جوانمردی و فعالیتی قهرمانانه تلقی می‌شود. عـلاوه بـر ایـن، در چنین فضایی کمتر می‌توان اطمینان داشت که افرادی که برای کسـب ثـروت راه اول را برگزیده‌اند، یعنی کمک به تولید و رشد اقتصادی، بتوانند تمام و یا لااقل سهم عمـده‌ای از محصول را به خود اختصاص دهند.

---

[1]- Enterprising individuals

بنابراین می‌توان اعلام کرد که فعالیت‌های کسب ثروت[1]، بر فعالیت‌هایی که کل ثروت جامعه را افزایش می‌دهد، ارجحیت دارد. با این توصیف، توضیح اینکه چه چیزی موجب شده اقتصادهای بازار آزاد مدرن به سمت افزایش ثروت جامعه حرکت کنند، کارآسانی نیست. اما پاسخ روشن به این پرسش، پیدایش نهادهای جدیدی است که مانع ربایش ثروت سرمایه گذاران کارآفرین شده و در عین حال به سرمایه‌گذاران کارآفرینی که به رشد اقتصادی کمک می‌کنند پاداش و پرداخت‌های بالاتری ارائه می‌کند. به بیان دیگر، کاملاً روشن است که این تحول شگرف در ساختار انگیزشی دلیل اصلی خوش‌شانسی جوامعی بوده که این انقلاب در آنها رخ داده است؛ در حقیقت چیزی شبیه معجزه. در این فصل تحولاتی که در نهادها و انگیزه‌های مربوط به آنها رخ داده است مورد بررسی قرار گرفته و توضیح داده می‌شود.

ممکن است آنچه که از آن تحت عنوان ترکیب سرمایه داری بنگاه بزرگ و سرمایه‌داری کارآفرین محور یاد می‌کنیم در تمام اقتصادها و در تمام دوره‌ها صحیح نباشد. بعضی چنین بحث می‌کنند که ممکن است در مراحل اولیه اقتصادها نیازمند دخالت دولت بوده یا از هدایت دولت بیشتر نفع ببرند. در اینجا ما وارد این بحث نمی‌شویم. به هر حال، *اطمینان داریم که وقتی اقتصادها به مرزهای فناوری نزدیک می‌شوند ـ یعنی، وقتی سطوح زندگی در ردیف بالاترین در جهان قرار می‌گیرد ـ فقط در سایه راهبری دولت و قبول ترکیبی از سرمایه‌داری کارآفرین محور و بنگاه بزرگ می‌توانند در همان سطح بمانند یا وارد مرزهای فناوری شوند.* طبیعت ترکیب سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و سرمایه‌داری کارآفرین محور، و به طور خاص سرمایه‌داری کارآفرین محور، از کشوری به کشور دیگر و با توجه به شرایط تاریخی و تفاوت‌های فرهنگی، متفاوت است. به طور ساده می‌توان گفت که تمام اقتصادها، به درجه‌ای از کارآفرینی برای خلق نوآوری‌های بنیادی نیاز دارند. با وجود این، آنها نیازمند بنگاه‌های بزرگ کارآمد برای پالایش این نوآوری‌ها و تجاری‌سازی آنها در مقیاس انبوه هستند.

این فصل به بحث درباره اقتصادهایی می پردازد که برای ترکیبی از سرمایه‌داری کارآفرین محور و بنگاه بزرگ آماده‌اند، ولی خواهان آگاهی از مؤلفه های با اهمیت برای دستیابی به این ترکیب و حفظ آن هستند. منظور این نیست که خیلی ایده‌آل گرایانه

---

[1]- Wealth grabbing

فکر کنیم، به دلیل اینکه حتی برای اقتصادهایی که در مرزهای فناوری یا نزدیک به آن هستند، نسخه واحدی برای رشد اقتصادی وجود ندارد. قواعد دقیق و نهادهایی که در داخل یک اقتصاد ممکن است به خوبی کار کنند، ممکن است در جای دیگر کار نکند، و احتمالاً نیز کار نخواهند کرد. بر این باوریم که نهادها، فارغ از شکل دقیق آنها، باید چهار شرط مهم را تأمین کنند. از نظر ما این چهار شرط برای ترکیبی از سرمایه‌داری کارآفرین محور و بنگاه بزرگ که توضیح داده شد، منحصر به فرد هستند. در عین حال، عوامل دیگری که برای این شکل از سرمایه‌داری یا رشد اقتصادی منحصر به فرد و ضروری نیستند، می‌توانند سبب افزایش رشد اقتصادی شوند. در بخش نتیجه‌گیری این عوامل را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

چهار شرط حداکثر نمودن رشد اقتصادی در مراحل پیشرفته

اقتصاد کارآفرین باید کارآفرین داشته باشد- البته نه فقط کارآفرین بلکه کارآفرین نوآور. به نظر ما وجود سه پیش شرط برای ایجاد چنین کارآفرینانی ضروری است، که بعداً بیان خواهیم کرد. اما مهم این است که اقتصادهای کارآفرین حتماً راهی را برای اطمینان از این بیابند که کارآفرینان موفقی که در بنگاه‌های بزرگ رشد می‌کنند بتوانند روی پای خود بایستند. در غیر این صورت، همانطور که در فصل هشتم توضیح داده می‌شود، سرمایه داری بنگاه بزرگ می‌تواند ساختار انعطاف ناپذیری پیدا کند.

سهولت در راه اندازی یک کسب و کار

برای تشویق راه اندازی بنگاه های کارآفرین نوآور دولت‌ها باید هزینه‌های "رسمی شدن فعالیت‌ها"[1] (ثبت کسب و کار و دارایی ها و استخدام و اخراج کارکنان) را کاهش دهند؛ نظام ورشکستگی[2] کارآمدی برقرار کنند؛ و رشد و شکل‌گیری بخش مالی رسمی را، که موجب هدایت منابع مالی به کارآفرینان نوآور می شود، تسهیل کنند. شرط اول به هیچ وجه شرط عجیبی نیست. اگر کارآفرینی عبارت است از راه اندازی و رشد بنگاه تجاری، پس باید انجام چنین کاری آسان و ارزان باشد (در رابطه با این هدف

[1]- Formality
[2]- Bankruptcy system

کارآفرینان اجتماعی را که ممکن است اهداف دیگری در ذهن داشته باشند نادیده می‌گیریم). به عبارت دیگر، تعداد مجوزهای مورد نیاز[1] باید اندک باشد (مگر اینکه کسب و کار مورد نظر نیازمند نوع خاصی از تخصص باشد، مانند تجهیزات مراقبت‌های پزشکی)، زمان و هزینه تکمیل فرم‌های درخواست مجوز باید حداقل باشد، و به همین ترتیب زمان لازم برای تصویب درخواست نیز باید در کمترین حد خود باشد. موارد فوق در رابطه با ثبت دارایی‌ها و وثایق (برای تضمین بازپرداخت وام) نیز صادق است. این مراحل باید به آسانی مدیریت شود.

در عصری که در آن اینترنت به طور فزاینده ای نقش مسلط را پیدا کرده است، بسیاری از این فعالیت‌ها یا همه آنها را می‌توان به طریق برخط[2] انجام داد، همانگونه که در تعداد زیادی از کشورهای توسعه یافته این چنین است. در کشورهای در حال توسعه که زیرساخت‌های لازم برای ارائه خدمات اینترنت پرسرعت در مناطق محروم وجود ندارد، فرآیند درخواست می‌تواند به آسانی در باجه های الکترونیکی نسبتاً کم هزینه یا تجهیزات مشابه آن انجام گیرد.

ثبت کسب و کار. ما روی کلمه "رسمی"[3] در فرایند ثبت درخواست‌ها تأکید داریم، زیرا همانگونه که در فصل آخر بحث خواهیم کرد، در بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه کارآفرینی فعالیتی زنده و کارآمد است اما به صورت غیررسمی- یعنی بدون تمام مجوزهای رسمی مورد نیاز.

هرناندو دِ سوتو[4]، در اولین کتاب خود تحت عنوان "راه دیگر"[5]، میزان تأثیر این مشکل را در اواسط دهه ۱۹۸۰ در پرو مستندسازی کرده است (De Soto, 1989). وی و همکارانش در مؤسسه خود در لیما[6] اقدام به راه اندازی یک کسب و کار و دریافت تأییدیه‌های لازم نمودند، تا ثابت کنند که انجام این کار، با وجود پرداخت رشوه به مقامات رسمی، سیصد روز طول می‌کشد.

1- Licencing requirements
2- Online
3- Formal
4- Hernando De Soto
5- The other path
6- Lima

پیش از انتشار این کتاب و نیز پس از آن، دِ سوتو و همکارانش به کشورهای در حال توسعه دیگری دعوت شدند، که در این کشورها نیز با دوره انتظار مشابه یا طولانی‌تر (همراه با فساد و رشوه خواری) مواجه شدند. دِ سوتو می‌گوید، به دلیل اینکه "رسمی بودن" اساساً پرهزینه و زمانبر است، برای مالکان منازل مسکونی[1] و کارآفرینان انفرادی، منطقی تر این است که کسب و کار خود را به سادگی و بدون اخذ تأییدیه‌های لازم راه اندازی کرده و "غیررسمی بودن" فعالیت ها را ترجیح دهند.

بویژه، بنگاه‌های غیررسمی می‌بایست در مقیاس کوچک عمل کنند تا مورد بازرسی[2] مسئولین قرار نگیرند (بویژه اینکه آنها نوعاً مالیات نیز نمی‌پردازند). کارآفرینان غیررسمی نمی‌توانند به اعتبارات بانکی رسمی دسترسی داشته باشند، زیرا فعالیت آنها رسمی نبوده و "دارایی‌هایی" که در مالکیت دارند نیز به طور رسمی ثبت نشده است. در نتیجه، آنها فاقد دارایی‌هایی هستند که از لحاظ قانونی رسمیت داشته و امکان استفاده از آن به عنوان وثیقه وجود دارد. بنابراین، این گروه از کارآفرینان فقط در صورتی که درآمدی کسب کرده و سپس بخشی از آن را پس‌انداز کنند، یا از حمایت دوستان و خانواده برخوردار شوند، می‌توانند فعالیت خود را توسعه دهند (البته تعداد دوستان و خانواده‌هایی که از آنها حمایت می‌کنند هم اندک هستند، زیرا آنها نیز احتمالاً خود به صورت غیررسمی فعالیت می‌کنند و امکان اندکی برای کمک در اختیار دارند). آنها اگر قادر به دریافت وام از وام‌دهندگان غیررسمی باشند (که در بعضی کشورها به عنوان "بازار غیر رسمی"[3] شناخته شده است) باید نرخ‌های بهره گزافی بپردازند. دِسوتو در کتاب دوم خود تحت عنوان "راز سرمایه"[4] (۲۰۰۰) گزارش می‌کند که در آن زمان در سراسر جهان بیش از ۹ تریلیون دلار "سرمایه مرده"[5] وجود داشت، که به علت عدم برخورداری "دارایی‌های غیررسمی" از اسناد مالکیت (بویژه در بخش ساختمان) نمی‌توانست برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری و رشد مورد استفاده قرار گیرد. جوامعی که از بخش‌های غیررسمی بزرگ به ستوه آمده‌اند، مانند موتورهای کم انرژی[6]،

---

[1]- Homeowners
[2]- Detection
[3]- Curb
[4]- The Mystery of Capital
[5]- Dead capital
[6]- Poorly oiled engine

در سطحی بسیار پایین‌تر از ظرفیت بالقوهٔ کامل خود، و نیز با ضایعات و عدم کارایی بسیار، کار می‌کنند.

مطالعه دِسوتو تردیدهای خاص خود را برانگیخته است. بعضی روش آماری او را مورد پرسش قرار داده‌اند. برخی دیگر، این موضوع را که آیا عدم رسمیت (غیررسمی بودن) به اندازه‌ای که دِسوتو می‌گوید برای اقتصادها پرهزینه است یا خیر، مورد بحث قرار داده‌اند، و برخی نیز مفهوم کاربردی شاه کلید[1] مورد نظر دِسوتو را ـ به این مفهوم که اگر بتوان کسب و کارها و دارایی‌ها را به طور مناسب به ثبت رساند، رشد اقتصادی کشورهای فقیر دفعتاً با سرعت بسیار بیشتری افزایش خواهد یافت ـ مورد اعتراض قرار داده‌اند.

این موضوع اگر هم بزرگ‌نمایی شده باشد، بحث دِسوتو از جنبه داخلی خارج شده و به حقیقتی رایج در چرخه سیاست بین‌الملل تبدیل شده است. سازمان ملل در سال ۲۰۰۴ کمیسیونی را در رابطه با پیشرفت کارآفرینی در جهان در حال توسعه تشکیل داد و دِسوتو را به عضویت آن منصوب کرد، که این کار مطمئناً ناشی از به رسمیت شناختن اهمیت مطالعات وی بود.(۱) مهم‌تر اینکه، دست کم برای پژوهش‌های اقتصادی در آینده، بانک جهانی تلاش گسترده ای را برای گردآوری داده‌های مربوط به زمان و هزینه لازم برای ثبت یک کسب و کار و دارایی، که دِسوتو مدعی یافتن آن بود، آغاز کرده است. بانک جهانی متغیرهای اضافی دیگری را نیز، از جمله هزینه استخدام و اخراج کارکنان، با توجه به اهمیت عملکرد مطلوب بازارهای کار در تمام اقتصادها، در فهرست جمع‌آوری داده‌های خود گنجانده است.

در جداول (۶) تا (۹) بعضی از اطلاعات مربوط به وضعیت ده کشور با بهترین عملکرد و ده کشور با بدترین عملکرد، در خصوص هزینه های ثبت کسب و کار، ثبت دارایی، و سهولت در استخدام و اخراج کارکنان، ارائه شده است. این اطلاعات از دومین گزارش بانک، تحت عنوان *"فضای کسب و کار"*[2] سال ۲۰۰۶ نقل شده است. لحاظ داده‌های مربوط به هزینه‌های استخدام و اخراج کارکنان در فهرست مورد نظر نه به این دلیل که آنها بر راه‌اندازی کسب و کار و سهولت در انجام آن اثر می‌گذارند، (اگرچه اغلب تصور می‌شود که ممکن است چنین اثری وجود داشته باشد)، بلکه به این دلیل

---

[1]- Silver bullet

[2]- Doing Busines

است که این هزینه‌ها (احتمالاً) بر نرخ رشد کسب و کـار در مراحـل پـس از راه انـدازی مؤثرند.

داده‌های جداول (۶) تا (۹) منعکس‌کننده داده‌های گزارش شده تـا اوایـل سـال ۲۰۰۴ است. این اطلاعات مبتنی بر تحلیل‌های جامعی از قوانین و مقررات محلی، همراه با دیدگاه‌های بیش از سه هزار نفر از مقامات دولتی محلی، حقوق‌دان‌ها، مشاوران و سایر افراد متخصص[1] آشنا به امور ثبت فعالیت‌ها در کشورهای مختلف است. با یک نگاه کلی، مشخص می شود که نتایج ارایه شده در جداول مورد اشاره چندان شـگفت آور نیسـت: بهترین عملکرد مربوط به کشورهای توسعه یافته و بدترین عملکرد مربوط به کشورهای در حال توسعه است، اگرچه استثناهایی هم در این خصوص وجود دارد.(۲)

مشاهده همزمان جداول نشان می‌دهد کـه راه انـدازی و رشـد کسـب و کـار در کشورهای فقیر در مقایسه با کشورهای ثروتمند در مجموع مشکل‌تر و پرهزینه‌تر اسـت. به عنوان مثال، بانک جهانی در بررسی هـای خـود نتیجـه مـی‌گیـرد کـه در فقیرتـرین کشورها، به طور میانگین ۵۹ روز زمان و ۱۲۲ درصـد در آمـد سـرانه سـالانه بـرای راه اندازی یک کسب و کار لازم است، اما در کشورهای عضو سازمان همکـاری اقتصـادی و توسعه (OECD) انجام چنین کاری بطـور میـانگین فقـط نیازمنـد ۲۷ روز زمـان و ۸ درصد درآمد سرانه سالانه است (World Bank, 2005,18).

به هر حال، باید در تفسیر نتایج جداول دقت نمود. نمـی‌تـوان بـه طـور طبیعـی چنین استنباط کرد که چون کشورهای توسعه یافته کمترین هزینه ثبت، و اسـتخدام و اخراج نیروی کار را دارند، پس این امر دلیلی (یا یک دلیـل) بـرای بـالاتر بـودن سـطح توسعه اقتصادی آنها است. همانگونه که اقتصاددان ها بیان می کنند، رابطه علّت‌ومعلولی ممکن است از جهت دیگر باشد. ممکن است بتوان گفت که کارآفرینـان در اقتصـادهای توسعه یافته دارای نفوذ سیاسی کافی هستند که پایین بودن هزینه‌هـای ثبـت کسـب و کار را برای آنها تضمین می‌کند. و بر عکس، در کشورهای در حال توسعه، که هزینه‌های ثبت بالا است، آنها فاقد چنین نفوذی هستند.

بانک جهانی مدعی است که رابطه علّت و معلولی از هزینه به سمت رشـد اسـت، یعنی در جهت درستی می‌باشد. به طور خاص، بانک به مطالعه آماری برای کنترل رابطه

1- Professionals

علّیت (موضوعی که در فصل سوم در تمام مباحث محدودیت ها و شروطی که مطرح شد مورد پذیرش قرار داشت) استناد کرده و با استفاده از آمار برآورد نموده است که اگر هزینه راه اندازی کسب و کار از هفتاد و پنج درصد[1] به بیست و پنج درصد (هزینه‌های کمتر بهتر هستند) برسد، نرخ رشد تولید ناخالص داخلی سالانه کشورهای فقیر می‌تواند بین ۰/۲۵ درصد تا ۰/۵۰ درصد افزایش یابد(Klapper, Leaven, and Rajan, 2004). این نسبت‌ها تا زمانی که نسبت به یک عدد پایه، مانند کل تولید ناخالص داخلی در کشورهای در حال توسعه، بکار برده نشود چندان قابل توجه به نظر نخواهد رسید. با انجام این کار، بانک گزارش می‌کند که با افزایش نرخ رشد اقتصادی فقط به اندازه ۰/۲۵ درصد، مجموع تولید ناخالص داخلی کشورهای در حال توسعه به اندازه ۱۴ میلیارد دلار در سال افزایش می‌یابد. این مبلغ معادل یک چهارم کل کمک‌های توسعه‌ای بوده (World Bank, 2005, 24) و تقریباً معادل کل بودجه کمک خارجی ایالات متحده است.

---

[1]- Percentile

جدول (۶) هزینه راه اندازی کسب و کار (درصدی از درآمد سرانه به دلار آمریکا)

کمترین	درصد	بیشترین	درصد
دانمارک	۰/۰	باریکه غزه و کرانه باختری	۲۷۵
نیوزلند	۰/۲	کامبوج	۲۷۶
ایالات متحده	۰/۵	روآندا	۲۸۰
سوئد	۰/۷	کنگو (جمهوری)	۲۸۸
انگلستان	۰/۷	چاد	۳۶۰
کانادا	۰/۹	نیجه	۴۶۵
پرتوریکو	۱/۰	کنگو (جمهوری دمکراتیک)	۵۰۳
سنگاپور	۱/۱	آنگولا	۶۴۲
فنلاند	۱/۲	سیرالیون	۸۳۵
فرانسه	۱/۲	زیمباوه	۱۴۴۲

Source: World Bank, 2006

جدول (۷) هزینه ثبت دارایی (درصدی از ارزش دارایی)

کمترین	درصد	بیشترین	درصد
عربستان سعودی	۰/۰	جمهوری آفریقای مرکزی	۱۷/۳
اسلواکی	۰/۱	سنگال	۱۸
نیوزلند	۰/۱	بروندی	۱۸/۹
بلاروس	۰/۱	کامرون	۱۹
سوئیس	۰/۴	مالی	۲۰
آذربایجان	۰/۴	چاد	۲۱/۳
روسیه	۰/۴	کنگو (جمهوری دموکراتیک)	۲۳/۱
ایالات متحده	۰/۵	زیمباوه	۲۲/۶
استونی	۰/۵	نیجریه	۲۷/۱
ارمنستان	۰/۵	سوریه	۳۰/۴

Source: World Bank, 2006.

جدول (۸) دشواری استخدام نیروی کار

کمترین	بیشترین
استرالیا	ایران
گرجستان	بورکینافاسو
هنگ کنگ، چین	موزامبیک
اسرائیل	جمهوری آفریقای مرکزی
مالزی	جمهوری کنگو
موریتانی	سیرالئون
نامیبیا	جمهوری دمکراتیک کنگو
روسیه	موریتانی
سوئیس	مراکش
ایالات متحده	نیجریه

Source: World Bank, 2006.

جدول (۹) دشواری در اخراج نیروی کار

کمترین	بیشترین
کاستاریکا	آنگولا
هنگ کنگ، چین	کامرون
ایسلند	مصر
ژاپن	جمهوری دمکراتیک خلق لائوس
کویت	سری لانکا
عمان	توگو
عربستان سعودی	اوکراین
سنگاپور	هند
تایلند	نپال
اروگوئه	تونس

Source: World Bank, 2006.

هزینه‌های ثبت کسب و کار (مستقیم و غیرمستقیم) نه فقط برای کسب و کارهای داخلی، بلکه برای کسب و کارهایی که در مالکیت خارجی ها است نیز مهم است. کشورها تا حد زیادی از "راه اندازی" یا تملک شرکت‌های موجود توسط سرمایه‌گذاران خارجی، یا "سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی" (FDI)[1] منتفع می شوند. دلیل آن نیز این است که سرمایه‌گذاران خارجی، اغلب بنگاه‌های بزرگ خارجی، معمولاً دانش، فناوری و تجربه خود را همراه با پول، برای کشورهایی که در آنها سرمایه‌گذاری می‌کنند به ارمغان می‌آورند. با وجود این، بسیاری از کشورها، هم توسعه‌یافته و هم در حال توسعه، سرمایه گذاری خارجی را یا در کل صنایع و بخش‌ها (به دلایل عامه پسند) یا در بخش‌های خاص (به دلایل فرهنگی و امنیت ملی، مانند ایالات متحده و کشورهای دیگر در صنایع ارتباطات و دفاع)، محدود می‌کنند. همانگونه که در فصل قبل بحث شد، به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاران خارجی نسبت به سطح فساد و ارتشاء، که مانند مالیات، نه تنها بر ثبت کسب و کار بلکه بر انجام منظم آن نیز مؤثر است، بسیار حساس هستند.

حمایت از ورشکستگی. اگرچه ممکن است متناقض به نظر برسد، اما عامل مهم دیگری که به طور غیرمستقیم بر هزینه‌های راه اندازی یک کسب و کار اثر می‌گذارد هزینه‌های خروج از یک کسب و کار یا شکست در انجام آن است. در بیشتر جوامع و در سراسر تاریخ، اگر چه فرد ورشکسته مجبور نبود به عنوان یک مجرم مدتی را در زندان بگذراند، اما ورشکستگی همواره نوعی لکه‌ننگ[2] محسوب می‌شد. ایالات متحده و بعضی کشورهای دیگر رفتار روشنفکرانه‌ای نسبت به بدهکارانی که توان پرداخت بدهی خود را در زمان سررسید ندارند (یکی از تعاریف ورشکستگی) برگزیده‌اند: بر حسب مفاد قانونی که به آن استناد می‌شود، بخشی از بدهی کسانی که اعلام ورشکستگی[3] می‌کنند، به شرطی که موافقت کنند بقیه آن را بر اساس برنامه زمانبندی جدید پرداخت نمایند، بخشیده می‌شود.(۳) حمایت مؤثر از ورشکستگی برای ارتقاء کارآفرینی حیاتی است، زیرا بدون آن بسیاری از کارآفرینان می‌دانند که چنانچه شکست بخورند همه چیز را از دست می‌دهند و بالاتر از همه با لکه ننگ اجتماعی "ورشکسته" مواجه می‌شوند، به همین جهت زیر بار تقبل ریسک راه اندازی یک کسب

---

[1]- Foreign direct investment
[2]- Shame
[3]- Declare

و کار نمی‌روند. در حقیقت، این نگرش درستی است که بگوییم در هر جامعه ای یک رابطه منفی قوی بین آن لکه ننگ و نحوهٔ نگرش به کارآفرینی وجود دارد: هر چه جامعه شکست را بیشتر جریمه کند، کارآفرینی کمتری شکل خواهد گرفت. (این نتیجه، با موضوع حمایت از نیروی کار قابل مقایسه است: هرچه اخراج کارگران دشوارتر باشد، انگیزه بنگاه‌ها برای استخدام کارگران کمتر می‌شود.) آن گروه از دانشمندان علوم اجتماعی که تفاوت در نگرش فرهنگی به کارآفرینان را عامل اصلی تفاوت در نرخ کارآفرینی بین کشورها می‌دانند (موضوعی که در همین فصل بررسی می‌کنیم)، ممکن است سیاست بنیادی و مهمی را که بر فرهنگ مؤثر است، یعنی سیاستگذاری در مورد ورشکستگی را، نادیده بگیرند.

دسترسی به منابع تأمین مالی. سومین عامل اساسی برای راه اندازی بیشتر کسب و کارها دسترسی به سرمایه است. هیکس[1]، اقتصاددانان بزرگ بریتانیایی، در بررسی‌های خود مشاهده کرد که نوآوری مرتبط با انقلاب صنعتی در انگلستان قرن هجدهم، به کمک نقدینگی بازارهای سرمایه کلید خورده است. این مهم اساساً به واسطه جایز شمردن تأمین مالی تجهیزات سرمایه‌ای، توسط سرمایه‌گذاری غیرنقدی بلند مدت[2] محقق گردیده است. (Hicks, 1968, 143-45). جوزف شومپتر در اوایل دوره زندگی حرفه‌ای خود بر اهمیت بانک‌ها در تأمین مالی کارآفرینان و کسب و کارهای موجود، و تحریک[3] نوآوری فنی و در پی آن رشد اقتصادی، تأکید نمود (Schumpeter, 1911). در سال‌های اخیر، با تمرکز بیشتر اقتصاددان‌ها بر عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی، توافق گسترده‌ای در این خصوص حاصل شده است که رشد اقتصادی تا حد زیادی به بلوغ و سلامت نظام مالی کشورها بستگی دارد (Levine, 2004). با وجود این، نقش اصلی نظام مالی ـ واسطه‌های مالی[4] و بازارهای سرمایه[5] ـ هدایت منابع مالی از کسانی که با مازاد منابع مواجه هستند (پس‌اندازکنندگان) به کسانی است که احتمال دارد بیشترین بازده را برای این منابع به ارمغان آورند (سرمایه‌گذاران). از آنجا

1- J.R.Hicks
2- Illiquid long-term investment
3- Suprring technological innoration
4- Financial intermediaries
5- Capital markets

که به لحاظ اندازه و پیچیدگی، بانک‌ها، سایر واسطه‌های مالی (شرکت‌های بیمه[1]، صندوق‌های بازنشستگی[2]) و بازارهای مالی[3] (بازارهای اوراق قرضه و سهام[4]) رشد قابل توجهی کرده‌اند، در ایفای این نقش مهم کارآمدتر شده‌اند. هر چه این نهادها کارآمدتر باشند، احتمالاً پس‌اندازکنندگان باریسک بیشتری در نگهداری وجوه خود مواجه می‌شوند، که این امر موجب تشویق بیشتر سرمایه‌گذاری وکارآفرینی می‌شود. همانگونه که ماسیمیلیانو آمارانته[5] و ادموند فِلپس[6]، اقتصاددان‌های دانشگاه کلمبیا، به طور خلاصه، دقیق و شفاف بیان‌کرده‌اند، "تأمین‌کنندگان منابع مالی، معبری[7] هستند که نوآوری‌ها می‌توانند از طریق آن، از ایده‌ای کوچک به منبع رشد اقتصادی تبدیل شوند" (Amarante and Phelps, 2005).

آنچه که نظام‌های مالی اقتصادهای کارآفرین را، در مقایسه با اقتصادهایی که شکل‌های دیگری از سرمایه‌داری در آنها رواج دارد، منحصر به فرد ساخته این است که بنگاه‌های جدید، و خطرپذیر، را با احتمال بیشتری تأمین مالی می‌کنند. همانگونه که در فصل چهارم بررسی شد، یکی از ابزارهای اولیه دولت‌ها برای راهبری اقتصاد، تملک بانک‌های داخلی[8] و یا حداقل اثرگذاری بر عملیات وام دهی آنها است. اینگونه اقدامات، به طور اجتناب‌ناپذیری، به نفع بنگاه‌های بزرگ طرفدار دولت[9] و به زیان کسب و کارهای جدید و کوچک است، حتی اگر از این کسب و کارها انتظار نوآوری وجود داشته باشد. در جوامع با دیوان سالاری[10] گسترده، بانک‌ها چندان متفاوت از یکدیگر عمل نمی‌کنند. همانگونه که در فصل هفتم بحث خواهد شد، در ژاپن و اروپای غربی، کشورهایی که سرمایه داری بنگاه بزرگ را در بهترین شکل خود تجربه کرده‌اند، بانک‌ها با شرکت‌هایی که از آنها وام می‌گیرند، از طریق مالکیت یا موقعیت‌های مدیریتی (یا هر دو)، پیوند نزدیکی برقرار کرده اند. در حقیقت، بسیاری از بنگاه‌های پیشرو در ژاپن

1- Insurance companles
2- Pension funds
3- Financial markets
4- Stock and bond markets
5- Massimilano Amarante
6- Edmund Phelps
7- Chanel
8- Nation's banks
9- State-favored enterprises
10- Bureaucratic

برای مدتی سهامدار بانک‌های "بزرگ"[۱] بوده‌اند، و حتی هم اکنون نیز چنین است. این نوع رفتار وام‌دهی، در کنار "دستورالعمل‌های اداری"[۲]، در خصوص اینکه وجوه پرداختی صرف چه اموری شود، به زیان تمام بخش‌های کارآفرین عمل می‌کند.

در مقابل، در ایالات متحده نظام مالی برای مدت طولانی غیرمتمرکز و "دمکراتیک‌تر"[۳] بوده است. ایالات متحده در دهه اول تاریخ خود، پس از مذاکره با بانک‌هایی که در مالکیت دولت فدرال قرار داشتند، مالکیت دولتی بانک‌ها را ممنوع کرد و در عوض با صدور مجوز برای افزایش تعداد بانک‌های کوچکتر، که در بیشتر قرن نوزدهم و بیستم ایجاد آن در کنار بانک های دولتی مجاز نبود، مسیری کاملاً متفاوت در پیش گرفت. مبادلات سهام[۴] در ایالات متحده به تدریج، و پس از اینکه این کشور بطور رسمی شکل گرفت، توسعه پیدا کرد و اهمیت آن پس از جنگ جهانی دوم به اوج خود رسید، تا جایی که هم اکنون بازارهای اوراق بهادار و سهام معمولی [5] در این کشور منبع اصلی تأمین سرمایه جدید برای بنگاه‌های موجود و جدید می‌باشد، و این در حالی است که این بازارها، به عنوان محلی مهم‌تر از بانکها، به صاحبان دارایی‌های مالی ارائه خدمت می‌کنند (برعکس کشورهای دیگر، که هنوز بانک‌ها بیشترین ثروت مالی بخش خصوصی را در اختیار دارند).

در حقیقت، نظام مالی آمریکا به شیوه ای تکامل یافت که کماکان جمله معروف هیکس[۶] درباره اهمیت تأمین مالی در فراهم کردن وجوه مورد نیاز برای نوآوری درباره آن صادق است. برای مدتی طولانی، بانک‌ها به عنوان تنها وام دهنده، منبع اصلی تأمین وجوه برای بنگاه‌های جدید بودند. هنگامی که شرکت‌های جدید به اندازه معینی می‌رسیدند، می‌توانستند سهام خود را در بازارهای سهام[۷] آمریکا- به عنوان "سهام عام اولیه"[۸] ـ منتشرکنند. اما بازارهای سهام آنچه که وجوه مورد نیاز اولیه برای شروع کار شرکت‌های جدید نامیده می‌شود را فراهم نمی کردند. کارآفرینان یا باید از قبل مقداری

---

[1]- Main
[2]- Administratire guidance
[3]- Democratic
[4]- Stock exchanges
[5]- Equities and bond market
[6]- Hicks's maxim
[7]- Stock markets
[8]- Initial public offerings

ثروت می‌داشتند یا از وجوه خانواده یا دوستان خود استفاده می کردند. این موضوعی است که هنوز در مورد بیشتر کارآفرینان کپی بردار و نیز شرکت‌های نوآور در مراحل اولیه شکل گیری خود مصداق دارد.

آنچه که نظام مالی آمریکا را به سمت کارآفرینان نوآور راهبری می‌کند این است که این نظام نهادهایی را توسعه داده است که رشد بنگاه‌های نوآور[۱] را تأمین مالی می‌کنند. برای بیشتر خوانندگان، بهترین نهاد شناخته شده از این نوع، صندوق تأمین مالی کسب و کارهای جدید[۲] است که در سال های اولیه پس از جنگ جهانی دوم بوجود آمد، اما تا اواسط دهه ۱۹۷۰ شکوفا نشد، یعنی تا زمانی که کنگره آمریکا اجازه داد صندوق‌های بازنشستگی و انواع سازمان‌های غیرانتفاعی[۳] (از جمله دانشگاه‌ها و بنیادها) نسبت محدودی (تا ۵ درصد) از دارایی‌های خود را در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کنند. صندوق‌های تأمین مالی کسب و کارهای جدید، منابع مالی نهادهای سرمایه‌گذار و افراد ثروتمند را به منظور فراهم ساختن نقدینگی برای شرکت‌هایی که در مراحل اولیه تأسیس خود بودند، گردآوری می کردند. اگرچه بخش کوچکی از شرکت‌های ایالات متحده از صندوق‌های تأمین مالی کسب و کارهای جدید پول دریافت کردند، اما این صندوق‌ها نقشی کاملاً معنی‌دار در ایجاد بسیاری از بنگاه‌های آمریکایی فعال در حوزه فناوری برتر ـ اینتل[۴]، سان[۵]، آمازون[۶]، سیسکو[۷]، و گوگل[۸]، به عنوان چند نمونه ـ ایفا کردند.

صندوق‌های تأمین مالی کسب و کارهای جدید بدون وجود بازار سهام فعال قادر به ادامه حیات نبودند. با این وجود، تأمین کنندگان مالی کسب و کارهای جدید به طور سنتی از طریق سهام عام اولیه (یا IPOs) راهی را برای تبدیل سرمایه‌گذاری اولیه خود به پول یافته بودند و از این جهت منافع سرمایه‌گذاران خود را، با توجه به اینکه اساساً ریسک بالاتری در شروع کسب و کارهای نوآور وجود دارد، جبران می‌کردند. کشورهای

1- Growth of innovative enterprises
2- Venture capital fund
3- Non – profit oragnizations
4- Intel
5- Sun
6- Amazon
7- Cisco
8- Google

دیگر شروع به کپی‌کردن الگوی تأمین مالی کسب و کارهای جدید ایالات متحده کردند، اما آن را کاری دشوار یافتند، زیرا سرمایه‌گذاران بیش از هر چیز باید به خطر کردن رغبت داشته باشند، به حمایت نظام قانونی از خود اطمینان داشته باشند، و همچنین، بازارهای سهام فعالی وجود داشته باشد که سهام عام اولیه به آسانی در آن مبادله شود.

هنگامی که حباب بازار سهام اینترنتی (نه فقط در ایالات متحده، بلکه در بازارهای دیگر کشورهای توسعه یافته) ترکید، صنعت تأمین مالی کسب و کارهای جدید، و سرمایه‌گذاران آن، بیشتر ریسک گریز[1] و حتی دیوان سالار شدند، و عمدتاً بر تأمین مالی مراحل "دوم" یا "سوم" شرکت‌های جدید متمرکز شدند. به طور کلی، به نظر می‌رسد که "صنعت" مالی جدید در حال برعهده گرفتن نقش فراهم کننده نقدینگی برای شروع کار سرمایه گذاری‌های خطر پذیر[2] است: "سرمایه‌گذاران طرح‌های جدید" یا افراد ثروتمند، به تنهایی یا به صورت گروهی، در کنار خانواده و دوستان، برای کمک به تأسیس آنچه که آمریکا امید دارد نسل آتی شرکت‌های نوآور باشند، نقدینگی فراهم می‌کنند.

با گسترش تجربه ایالات متحده در خصوص تأمین مالی کسب و کارهای جدید و سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر به سایر مناطق جهان، کشورهای دیگر شاهد افزایش تعداد و رشد بنگاه‌های نوآور بودند و در نتیجه اقدام به وارد کردن یکی از ویژگی‌های مهمی کردند که سبب شده بود ایالات متحده نمونه اصلی سرمایه‌داری کارآفرین محور باشد. در حقیقت، از آنجا که بنگاه‌های تأمین مالی کسب و کارهای جدید در ایالات متحده هنوز درگیر تأمین وجوه برای راه اندازی کسب و کارهای جدید می‌باشند، به طور فزاینده‌ای بیشتر به دنبال بهره گیری از فرصت‌های کارآفرینی در خارج از ایالات متحده هستند تا در داخل این کشور. این یک علامت هشدار دهنده نیست، بلکه توضیح دیگری است در این خصوص که چگونه "فناوری" ـ در این مورد "فناوری مالی"ـ سرانجام در سراسر جهان پراکنده می‌شود.

---

[1]- Risk averse

[2]- Angel investors

پرداخت پاداش به فعالیت‌های کارآفرین‌محور مولد

مطالعه سریع تاریخ، نشانگر آن است که ثروت طلبی، حداقل توسط بعضی افراد، در تمام جوامع کم و بیش وجود داشته است (البته استثناهایی هم وجود دارد - مانند بردگان قرون وسطی[۱]، راهبان خانقاه‌ها[۲]، و امثال آن - اما اینها استثناهایی است که دقیقاً قاعده را تأیید می‌کند). همانگونه که در ابتدای این فصل بیان شد، اساساً دو راه برای کسب ثروت وجود دارد: برعهده گرفتن فعالیت‌های مولدی که اندازه کل تولید جامعه را افزایش می‌دهد، یا نادیده گرفتن این هدف و در عوض به دنبال بدست آوردن سهم بزرگتری از محصول تولید شده بودن. به بیان خودمانی، انتخاب‌ها عبارتند از: افزودن به اندازه کیک یا به دنبال تکه بزرگتری از کیک بودن.

بدیهی است، رشد اقتصادی به فعالیت‌های نوع اول نیاز دارد- یعنی کسانی که اندازه کیک یا کل تولید را افزایش دهند - که ما آن را اصطلاحاً "کارآفرینی مولد"[۳] می‌نامیم. پیش از این دو نوع کارآفرینی را شناسایی کرده‌ایم: نوآور[۴] و کپی بردار[۵]. جوامع کارآفرین به نوع اول علاقمند هستند، زیرا فقط با تجاری سازی کالاها و خدمات جدید، یا با انتخاب روش‌های جدید تولید یا ارائه کالاها و خدمات موجود است که می‌توان مرزهای اقتصادی[۶] را درنوردید. برای یک اقتصاد کارآفرین، فقط تسهیل راه‌اندازی کسب و کار برای کارآفرینان کافی نیست، بلکه باید به این افراد و بنگاه‌ها به خاطر موفقیتشان پاداش داد. در این خصوص وجود نهادهای زیادی ضروری است: حکومت قانون[۷] (به شرط اجرای مؤثر)، حمایت از مالکیت معنوی[۸] (اما نه خیلی زیاد)، عدم وجود مالیات‌های سنگین و نامناسب، برقراری پاداش و سازوکارهایی برای تسهیل تقلید در محیطی مطمئن.

---

[1]- Medieval serfs
[2]- Monks in monasteries
[3]- Productive enterpreneurship
[4]- Innovative
[5]- Replicative
[6]- Economic frontier
[7]- The rule of law
[8]- Intelectual property protection

حکومت قانون، حقوق مالکیت و قراردادها. کارآفرینان نوآور قبول ریسک می‌کنند، و زحمات افرادی که چنین ریسک‌هایی را برعهده می‌گیرند نیز باید به گونه‌ای مناسب جبران شود.(۴) یعنی، کارآفرینان باید نسبت به دارایی خود ـ پول، زمین، کالا، یا هر سه- که در نتیجه تلاش موفقیت آمیز خود حاصل شده است حقوقی داشته باشند. علاوه بر این، کارآفرینان (و تمام بنگاه‌ها) باید اطمینان داشته باشند که قراردادهایی که با دیگران منعقد می‌کنند محترم شمرده می‌شود (و اگر لازم باشد، توسط یک نظام قضایی مستقل[1] تضمین می‌شود). همانگونه که پروفسور کِنِت دَم[2] یادآوری می‌کند، نوشتن قانون یا مقررات برای حمایت از قراردادها و دارایی‌ها کافی نیست؛ هر دوی آنها باید به طور مؤثری اجرا شوند. به نظر می‌رسد که چین در رابطه با این قضیه یک استثناء باشد. دَم می‌گوید، حتی در چین نیز همراه با رشد اقتصادی حمایت‌های قانونی هم تا حدی بهبود یافته است (Dam, 2006).

اجتناب از برقراری مالیات سنگین. حقوق مالکیت[3]، به عنوان انگیزه‌ای مثبت و قوی در خدمت کار آفرینی مولد قرار دارد، اما به حداقل رساندن عواملی که موجب تضعیف این نوع کارآفرینی می‌شود نیز به همین اندازه اهمیت دارد. مالیات یکی از ضد انگیزه‌های آشکار کارآفرینی مولد، و شاید هر فعالیت دیگر، است. بدیهی است که هیچ کس، و کارآفرین به طریق اولی، به پرداخت مالیات علاقه ای ندارد. آنها می‌خواهند به خاطر موفقیت خود اعتبار مالی بدست آورند و از تلاش‌های دولت برای گرفتن بخشی از درآمدی که حق خودشان می‌دانند، عمیقاً نگرانند. البته، در دنیای واقعی وجود مالیات در تمام جوامع آزاد ضروری است. به منظور عرضه کالاهای عمومی پایه ـ کالاهایی که منافع آنها را نمی‌توان به طور کامل به افراد یا گروه‌های خاص تخصیص داد و در عوض این منافع به طور گسترده‌ای در سراسر جامعه پراکنده می‌شود ـ باید بعضی ابزارهای دریافت اجباری را پیدا کرد. دفاع ملی، نیروی پلیس، نظام قانونی کارآمد، امکانات زیربنایی، خدمات بهداشتی، و آموزش (که فقط بخشی از منافع آن به کسانی که آن را دریافت می‌کنند می‌رسد، و جامعه نیز از داشتن شهروندانی برخوردار از دانش و ارزش‌های مشترک و پیشرفت ناشی از گسترش آموزش نفع می‌برد) از جمله این کالاها هستند.

1- Independent judicial system
2- Kenneth Dam
3- Property rights

کارآفرینان، همانند هر فرد دیگری در جامعه، از کالاها و خدمات عمومی منتفع می‌شوند، و ما فرض می‌کنیم که برای رشد اقتصادی در هر نظام اقتصادی، و به طور خاص در چارچوب هر یک از چهار نوع نظام سرمایه‌داری، وجود کالاهای عمومی پیش شرطی مهم است. بنابراین، کاملاً روشن است که سطح بهینه مالیات برای هر جامعه‌ای ـ خواه به دنبال کارآفرینی باشد خواه خیر ـ صفر نیست. چالش مهم جوامع کارآفرین، یافتن سطح معینی از کالاهای عمومی است که حداقل آسیب را برای موفقیت کارآفرینان در پی داشته باشد.

موضوعی که تا حدی شگفت‌انگیز می باشد این است که، تاکنون تحقیقات تجربی اندکی در مورد این موضوع انجام گرفته است.[۵] یافته های عمومی نشان می‌دهد هر چه مالیات‌های وضع شده بر کارآفرینان موفق بیشتر و مستقیم‌تر باشد، کمتر می‌توان انتظار داشت که کارآفرینی به واقعیت بپیوندد. بنابراین، با فرض ثابت بودن سایر شرایط، اگر هدف اصلی نظام مالیاتی ارتقاء کارآفرینی و رشد اقتصادی باشد، وضع مالیات بر فروش و دارایی بر مالیات بر درآمد، که شاید مستقیم‌ترین معیار برای اندازه‌گیری موفقیت کارآفرینی است، ارجحیت خواهد داشت. دلیل دیگری نیز برای وضع مالیات بر فروش، یا ارزش افزوده، وجود دارد؛ این نوع مالیات مصرف را کاهش داده و پس‌انداز را که برای رشد اقتصادی ضروری است، تشویق می‌کند (هرچند که بر اساس مطالعات تجربی به اندازه نوآوری مهم نیست. نوآوری از طریق کارآفرینان و بنگاه‌های بزرگتری که به درستی تاسیس شده اند در سراسر اقتصاد پخش می‌شود).

البته، ما به این نتیجه رسیده ایم که تعداد اندکی از جوامع از برقراری مالیات بردرآمد به نفع مالیات بر مصرف پرهیز می‌کنند. روال معمول این است که دولت‌ها، هم به دلیل ملاحظات مربوط به عدالت و هم به واسطه وقوع حوادث تاریخی، مالیات وضع کنند. با این حال، اگر وجوه بیشتری مورد نیاز باشد ـ همانگونه که در فصل هشتم بحث خواهیم کرد، در کلیه اقتصادهای توسعه یافته با افزایش سن جمعیت این وضعیت ایجاد خواهد شد ـ سیاستگذاران، اگر خواهان اجتناب از جریمه ناحق بر کارآفرینی و نتیجتاً تقویت رشد اقتصادی هستند، باید به جای افزایش نرخ‌های مالیات بر درآمد اضافی به طور جدی به مالیات بر مصرف فکر کنند.[۶]

مقررات مناسب (یا مقررات زدایی). مقررات (یا مقررات زدایی) نیز می‌تواند به عنوان نیروی قدرتمند اثرگذار بر انگیزه‌های کارآفرینی عمل کند. به عنوان مثال، در ایالات متحده، تا همین اواخر، مقررات مربوط به قیمت گذاری خدمات ارتباط راه دور، حمل و نقل بار و مسافر، و بعضی از انواع انرژی، به دنبال جلوگیری از منافع انحصاری، از طریق تعیین سقف برای سود، برحسب نرخ بازده سرمایه‌گذاری، صورت می‌گرفت. تصور اینکه نظامی بخواهد به طور مؤثر عدم کارایی و ضایعات را بالا برده و انگیزه‌های نوآوری را به حداقل برساند، بسیار مشکل است. در چنین نظامی، بنگاه‌ها نه فقط از جریمه شدن به خاطر مخارج بیهوده مستثنی می‌شوند، بلکه به خاطر تحمیل چنین خسارت‌هایی به آنها پاداش داده می‌شود، زیرا سقف های قیمت تعیین شده نوعاً شکل اضافه قیمت به علاوه هزینه تمام شده[1] به خود می‌گیرد. از زمانی که در ایالات متحده این شکل از "مقررات ضد انحصار"[2] لغو شد ـ پس از اثبات این موضوع که این صنایع انحصاری نیستند ـ بنگاه‌های جدید وارد شدند، بنگاه‌های ناکارآمد موجود تعطیل شدند یا مجبور به خروج شدند، و در نتیجه کارایی کلی این بخش‌ها، که با افزایش در بهره‌وری اندازه‌گیری می‌شود، بهبود یافت.(۷) به علاوه، مقررات زدایی صنایع حمل و نقل، به طور خاص، نوآوری های مهمی همچون بارگیری و ترخیص "سر وقت"[3] (برگرفته از ژاپن) را امکان‌پذیر ساخت. در چارچوب نظام حمل و نقل شدیداً کنترل شده پیشین، شرکت‌های حمل و نقل هوایی، جاده‌ای، و خطوط راه آهن، فاقد انعطاف‌پذیری لازم برای سازگاری با تقاضای به سرعت در حال رشد حمل و نقل دریایی بودند (Barone, 2005,79).

پرداخت پاداش به اندیشه های جدید. با پذیرش اهمیت پرداخت پاداش به رفتار کارآفرینان موفق، پرسش مشخصی که باید به آن پاسخ داد این است: کارآفرینان ایده‌های خود را از کجا می‌گیرند؟ طبق تعریف، کارآفرینان کپی بردار هیچ مشکلی در بدست آوردن ایده برای کسب و کار خود ندارند. آنها به راحتی به کپی کردن آنچه که دیگران انجام داده‌اند می‌پردازند. تنها چالش آنها انتخاب یکی از کسب و کارها یا

---

[1]- Markup over cost
[2]- Antimonopoly regulation
[3]- Just in time

الگوهای کسب و کار، از میان تعداد بی‌شماری است که در بازار وجود دارد و آنها بر این باورند که با توجه به هوش، تجربه و علاقه‌شان، می‌توانند مناسب‌ترین را گزینش کنند.

پرسش جالب‌تر دیگر این است که، کارآفرینان نوآور ایده‌های خود را از کجا می‌گیرند، و آیا برای آنها هم انگیزه‌ها مهم است؟ در پاسخ به این پرسش‌ها، ابتدا لازم است طلسم این تصور را که نوآوری چیزی کاملاً جدید است بشکنیم. البته، محصولات و خدمات نوآورانه جدید هستند، اما آنها بدون وجود بسیاری از عناصر یا ایده‌هایی که قبلاً وجود داشته است، قابلیت تحقق نخواهند داشت. همانگونه که اسحاق نیوتن[1] دانشمند مشهور زمانی گفته است، "اگر من دانشی بیش از دیگران کسب کرده‌ام، از طریق ایستادن روی دوش غول‌ها بوده است." بنابراین، در رابطه با کارآفرینان نوآور یا مخترع[2] هم، فقط زمانی پیشرفت غیرمنتظره فن‌آوری رخ می‌دهد که آنچه از قبل در بازار وجود داشته است به شیوه‌ای نو کنار هم چیده شود (Hargadon, 2003). کارآفرینان نوآور موفق کسانی هستند که فرصت‌های تجاری خلق شده در نتیجه این چینش دوباره را شناسایی کرده و تحقق می‌بخشند.

در حقیقت، به جرأت می‌توان گفت که هر محصولی که تاکنون به فروش رفته دارای ویژگی‌هایی است که قبلاً توسعه یافته است، لیکن اکنون برای اینکه چیزی متفاوت از گذشته عرضه شود با کمک شیوه‌های جدید تبدیل به محصولی متفاوت شده است. مثال‌هایی از محصولات جدید، مانند هواپیما (ابتدا موتور ملخی و سپس موتورهای جت؛ بدنه هواپیما؛ پیچ و مهره و بسیاری قطعات دیگری که در ساخت یک هواپیما به کار می‌روند؛ رادار و انواع ارتباطات بی‌سیم)؛ اتومبیل (موتور؛ چرخ دنده‌ها؛ فولاد، ریخته‌گری آلومینیوم؛ لاستیک؛ و در حال حاضر به طور فزاینده‌ای نیمه هادی‌ها)؛ و اینترنت (رایانه‌ها؛ فناوری شبکه؛ پروتکل‌های ارتباطی؛ فیبر نوری؛ خدمات شبکه، در میان اجزاء مختلف)، نشان دهنده این ایده هستند. مطمئن هستیم که خوانندگان می‌توانند به سادگی با نگاه کردن به اطراف محل کار یا منزل خود، مثال‌های بی‌شمار دیگری نیز پیدا کنند.(۸)

1- Isaac Newton
2- Inventer

بنابراین، پرسش این است که دولت در رابطه با تمام این تحولات چه سیاستی را باید اتخاذ کند؟ پاسخ فقط یک کلمه است: دست و دلبازی[1]. اگرچه مخترعین به دلیل اینکه فکر کردن را چون خوب بلدند یا عاشق آن هستند انجام می دهند، اما همانند هر فعالیت دیگری اگر به طور فعال تشویق شده و پاداش دریافت کنند دست به نوآوری بیشتری خواهند زد. سلاطین اروپایی در اوایل دهه ۱۳۰۰ میلادی این موضوع را تشخیص دادند و برای نوآوری مخترعین[2] حقوق انحصاری موقت، یا آنچه که امروزه به آن "منافع انحصاری"[3] می‌گوییم، فراهم ساختند. این مفهوم تا چند قرن بعد در انگلستان وجود داشت و به طور رسمی نیز توسط بنیان‌گذاران آمریکا در قانون اساسی این کشور گنجانده شد(Jaffee and Lerner, 2004). کنگره آمریکا ابتدا ضمانت قانونی امتیاز ذکر شده در قانون اساسی را به شکل حمایت انحصاری برای یک دوره هفده ساله فراهم ساخت که بعداً آن را به ۲۰ سال افزایش داد. هر دوی این دوره‌ها از زمانی آغاز می‌شود که دفتر حق انحصاری اختراع[4]، اقدام به اعطای پروانه انحصاری[5] (پس از تعیین اینکه اختراع مورد نظر بطور واقعی پیشرفتی نسبت به "هنر قبلی"[6] است) می‌کند. از آن زمان تاکنون،کشورهای دیگر نیز برای حمایت از حق انحصاری اختراعات روش‌های خاص خود را اجرا کرده‌اند. با وجود این، در خارج از ایالات متحده معمول این است که حمایت انحصاری به "اولین پرونده ثبت شده"[7] برحسب درخواست فرد مخترع، و بویژه بر اساس تاریخ ثبت درخواست، اعطا شود.

با این وجود، با واگذاری منافع انحصاری موقت به مخترعین، تحت عنوان حق انحصاری اختراع، سهم بزرگی از منافع[8] ناشی از نوآوری در بقیه جامعه پراکنده می‌شود. در صورتی که دارندگان حق انحصاری اختراع به گونه‌ای مناسب جبران شوند، بسیار مطلوب است، زیرا جوامع زمانی از نوآوری بیشترین نفع را خواهند برد که این منافع به سرعت پراکنده شود. به عنوان مثال، یافته‌های حاصل از یک مطالعه جالب، که در رابطه

---

[1]- Plenty
[2]- Inventors
[3]- Monopoly profits
[4]- Patent office awards
[5]- Patent
[6]- Prior art
[7]- First to file
[8]- Gains

با یکصد بنگاه آمریکایی انجام شده است، نشان می‌دهد، "اطلاعات مربوط به تصمیم‌های توسعه به طور میانگین ظرف ۱۲ تا ۱۸ ماه در اختیار رقبا قرار می‌گیرد و اطلاعات مربوط به جزئیات و عملکرد یک محصول یا فرایند تولید جدید نیز حدوداً ظرف یک سال به بیرون نشت می‌کند" (Mansfield, Schwartz, and Wagner, 1981,911). ویلیام نوردهاوس[1] برآورد کرده است که مخترعین درصد بسیار کمی، در حد ۳ درصد، از کل منافع اختراعات خود را به دست می‌آورند (Nordhaus, 2004).

با وجود این، حتی با وجود سرریز بخش عمده منافع، داشتن حق انحصاری اختراع به عنوان جایزه تصاحب آن به حساب می‌آید و بنابراین استفاده از آن باید به عنوان یک نیروی قدرتمند برای برانگیختن نوآوری ادامه یابد. در حقیقت، خطری که وجود دارد این است که ممکن است این نیرو خیلی توانمند باشد. چنانچه بدست آوردن حق انحصاری اختراع خیلی آسان باشد ـ یعنی، حق انحصاری اختراع به توسعه کارهایی که در اصل جدید[2] نیستند و به وضوح ارزش حمایت قانونی را ندارند اختصاص یابد ـ موجب شکل گیری تعداد زیادی انحصارات "موقت" در جامعه خواهد شد. حق انحصاری اختراعاتی که به ناحق پاداش می‌گیرند به "دلسردی" کارآفرینان واقعی منجر خواهد شد، زیرا دیگرانی را که دارای ایده‌های واقعاً نو هستند و به همین دلیل لیاقت برخورداری از منافع حق انحصاری اختراع را دارند از ورود به بازار و رقابت با کسانی که حق انحصاری اختراع به ناحق به آنها داده شده است، منع می‌کند. این مشکلی جدی و روزافزون در ایالات متحده است که در فصل هشتم بیشتر در مورد آن بحث می‌کنیم.(۹)

پشتیبانی دولت از تحقیق و توسعه. دولت می‌تواند نقش مهم دیگری نیز بازی کند، که نقشی غیرمستقیم بوده و موجب برانگیختن اندیشه‌هایی می‌شود که دستاوردهای آن نهایتاً توسط کارآفرینان تجاری سازی می‌شوند، و آن پرداخت یارانه به تحقیقات در علوم پایه[3] است. اگرچه تحقیقات پایه به سرعت راه خود را به سوی بازار می‌گشایند، اما فهم کامل علوم پایه موجب شکل گیری واحدهای مستقلی[4] برای انجام تحقیقات کاربردی[5] و نهایتاً منجر به تولید محصولات تجاری خواهد شد. به عنوان مثال،

1- William Nordhaus
2- Novel
3- Basic scientific research
4- Building blocks
5- Applied research

مثال، ساخت نیمه هادی‌ها بدون برخورداری از دانش بنیادی در مورد اتم، ساختار مولکولی و مانند آن غیرممکن بود. همچنین، توسعه بخش‌های مختلف اینترنت، بدون فهم بنیادی روش انتقال نور و اطلاعات از طریق فیبر نوری امکان‌پذیر نبود. جملات مشابهی را نیز می توان در رابطه با داروهای گوناگون حیرت‌انگیزی که طول عمر را افزایش می‌دهد و یا نجات بخش زندگی انسان‌ها است بیان کرد.

توان کشورهای ثروتمند، مانند ایالات متحده، در اختصاص منابع به تحقیقات پایه در حدی است که کشورهای فقیرتر نمی‌توانند از عهده آن برآیند. در واقع، از لحاظ سهم تحقیقات پایه در تولید ناخالص ملی، مدتی است که ایالات متحده رهبری جهان را در هزینه‌های تحقیق و توسعه (غیرنظامی) شهروندان، که توسط دولت تأمین مالی می‌شود، در اختیار دارد. اگرچه ممکن است کشورهای دیگر بتوانند خود را به ایالات متحده برسانند، لیکن بر خلاف اعتقاد برخی، این برای ایالات متحده زنگ خطر نیست. احمقانه است که فکر کنیم کارآفرینان و مخترعین سایر کشورها، وقتی به دستاورد جدیدی می‌رسند، هر طور شده این اختراع را نزد خود نگه دارند. برعکس، آنها انگیزه‌ای قوی برای فروش این نوآوری‌ها به خریداران سراسر جهان دارند. کیست که نخواهد "شماره یک در جهان"[1] باشد؟

البته، شماره یک یا رهبر جهان بودن منافعی در بر دارد که نباید آن را نادیده گرفت، در عین حال در مورد آن غلو هم نباید کرد. تنها به یک دلیل، و آن هم حمایت موقت از نوآوری‌ها از طریق رعایت حقوق مالکیت معنوی، مخترعین ممکن است نفع ببرند، لیکن همان‌گونه که بیان شد، عموماً سرریز منافع اقتصادی حاصل از نوآوری موجب کاهش منافع مخترعین می شود. به لحاظ تاریخی، بیشتر منافع حاصل از نوآوری کمک به ایجاد شبکه‌های متمرکز[2] است. بنگاه‌ها در صنایع مختلف تمایل به تجمع خوشه‌ای[3] در مکان‌های معین دارند. در ایالات متحده، صنایع فناوری برتر[4] در دره سیلکون[5]، خودروسازی در دیترویت[6]، مبلمان در کارولینای شمالی[7]، صنعت

---

[1]- Nnumber one in the world
[2]- Localized networks
[3]- Cluster
[4]- High - tech
[5]- Silicon Valley
[6]- Detroit
[7]- North Carolina

سرگرمی در لس‌آنجلس[1]، بنگاه‌های اوراق بهادار و بانکداری در نیویورک[2]، و شرکت‌های بیمه در هارت فورد[3] مستقر هستند. در بقیه جهان نیز می‌توان به نمونه هایی چون استقرار برنامه‌نویسی نرم‌افزار در بنگلور[4] هند؛ صنایع لوازم مصرفی الکترونیکی[5] در تایوان و ژاپن؛ و صنعت مُد در ایتالیا اشاره کرد. مکان‌هایی که میزبان نوآوری و فعالیت‌های اقتصادی پرجنب و جوش هستند اکثراً به صورت برنامه ریزی نشده[6] توسعه توسعه پیدا می‌کنند، اما هنگامی که یک یا دو بنگاه در منطقه ای معین در صنعت (یا صنایع) خاص موفقیت کسب می‌کنند، موجب جذب نیروی کار و کارآفرینان، و سایر خدمات و تسهیلات به آن منطقه می شوند، و از این طریق شبکه‌های بزرگ و بزرگتری را ایجاد می کنند که به نوبه خود به ایجاد بنگاه‌های جدید و گسترش آن منجر می‌شود. آنهایی که از پیشرفت‌های علمی هند و چین نگران هستند، به شوخی یا جدی، منطق خود را همین چرخه مطلوب توسعه قرار داده و ادعا می‌کنند که چنانچه یک یا هر دوی این کشورها (یا بعضی از اقتصادهای دیگر) به نحوی در یک بخش فعال یا جدید از دیگران پیشی گیرند، نرخ رشد اقتصادی آمریکا کاهش خواهد یافت.

گرچه نمی‌توان نگرانی‌های فوق را نادیده گرفت، اما حداقل به دو دلیل اغراق‌آمیز هستند. یکی به این دلیل که در عصر اینترنت، مکان ممکن است به اندازه‌ای که در گذشته مزیت ایجاد می‌کرد تأثیرگذار نباشد. در واقع، هند موفقیت کنونی، و احتمالاً آینده، خود در فناوری های برتر را مدیون "از بین رفتن فاصله"[7] است. فاصله‌ها با کمک کمک ارتباطات ماهواره‌ای پرسرعت از بین رفته است. این ماهواره‌ها اجازه پردازش و برنامه‌نویسی را، زمانی که کارکنان[8] کشورهای سفارش‌دهنده خواب هستند فراهم می‌کند و وقتی از خواب برمی خیزند و به سر کارشان باز می‌گردند که پایان روز کاری هندی‌ها فرا رسیده است. با کمک اینترنت، محدودیت‌های جغرافیایی شبکه‌ها به طور فزاینده‌ای از بین می رود و در نتیجه در خصوص نوآوری هم چنین خواهد شد.

1- Los Angeles
2- New York
3- Hartford
4- Banglor
5- Consumer electrics
6- Serendipity
7- Death of distance
8- Employee

دومین عامل تعدیل کننده این است که صرفنظر از اینکه هند، چین یا هر کشور دیگر، بتواند نقش رهبری را در یک بخش خاص یا تعدادی از بخش‌ها بدست آورد یا خیر، استانداردهای زندگی در آمریکا یا هر کشور دیگر، مانند همیشه، به افزایش بهره‌وری در داخل کشور بستگی دارد. آمریکا (و تمام کشورهای دیگر) باید از مزیت نوآوری‌هایی که در کشورهای دیگر توسعه یافته است بهره‌برده و آن را برای توسعه محصولات جدید یا تطبیق آن با بازار محلی مورد استفاده قرار دهد ـ درست همانگونه که کشورهای دیگر با بهره گرفتن از نوآوری‌های آمریکا در دهه‌های گذشته انجام داده‌اند. *نوآوری یک بازی با جمع مثبت است، نه بازی با جمع صفر.*

تجاری سازی نوآوری‌های دانشگاهی. میان تحقیقات پایه‌ای که توسط دولت تأمین مالی می‌شود و حق انحصاری اختراعات رابطه متقابل مهمی وجود دارد که نباید نادیده گرفته شود. بویژه، در ایالات متحده بخش عمده حمایت دولت از تحقیق و توسعه برای محققین *دانشگاهی* فراهم می‌شود. تا سال ۱۹۸۰، حقوق مالکیت معنوی دانشگاه‌ها یا محققین در خصوص حق انحصاری اختراعات انجام شده در پی کشفیات حاصل از تحقیقات مشخص نبود. براساس یک خط فکری، می‌توانست اینگونه استدلال شود که چون دولت تأمین مالی این تحقیقات را انجام داده است حقوق آن نیز به خودش تعلق دارد.

اما این دیدگاهی کوتاه نگرانه بود و هنوز هم هست. هدف نهایی دولت از تأمین مالی تحقیقات این است که جامعه از آن منتفع شود، و برای دستیابی به این هدف، کشفیاتی که در آزمایشگاه حاصل می‌شود باید راهی برای ورود به بازار، به طور ایده‌آل و با حداکثر سرعت ممکن، پیدا کند. در سال ۱۹۸۰، کنگره آمریکا با تصویب قانون بای - دول[1]، تأیید کرد که بهترین راه برای تحقق هدف فوق این است که به دانشگاه‌ها اطمینان داده شود که آنها نیز در حقوق انحصاری حاصل از نوآوری‌هایی که با استفاده از منابع مالی دولت فدرال انجام شده است شریک خواهند شد (به نوبه خود، معمولاً دانشگاه‌ها نیز سهمی از مجوزی که به واسطه حق انحصاری اختراع بدست می‌آوردند را به اساتیدی که به چنین نوآوری‌هایی دست زده بودند اختصاص می‌دادند). قانون بای - دول تجدید حیات مهمی را در سیاست های نوآوری ایالات متحده رقم زد، و تا

---

[1]- Bayh- Dole Act

حد زیادی با تشویق انتشار سریع کشفیاتی که در دانشگاه‌ها انجام شده بود، کسب اعتبار کرد. با این وجود، همانگونه که در فصل هشتم بحث خواهیم کرد، عملکرد این قانون تاکنون به آن خوبی که انتظار می‌رفت نبوده است. این مسئله بویژه با توجه به پیچیدگی‌های فزاینده فناوری مدرن و اینکه احتمالاً کسب و کارهای با رشد سریع درآینده فناوری محور خواهند بود، دارای اهمیت است.

پاداش دادن به تقلید (کپی برداری). ضرورتی ندارد که همه اندیشه‌های مربوط به کسب و کارهای نوآور جدید باشد، *بلکه فقط باید نسبت به محیط‌ها و مکان‌های خاص جدید باشد.* نمی‌توان از کشورهایی که در مراحل اولیه توسعه اقتصادی هستند انتظار داشت که بر اساس ایده‌های اصلی مربوط به تولیدات جدید رشد کنند. برای آنها آسانتر و کم‌هزینه‌تر است که فناوری‌ها و محصولاتی را که در کشور خود مورد استفاده قرار می‌گیرد با هم جفت و جور کنند. در واقع، براساس داده‌هایی که در سال ۱۹۹۹ توسط سازمان ملل منتشر شد (جدیدترین سالی که چنین داده‌هایی برای آن در دسترس بود) فقط دو کشور ـ ایالات متحده و ژاپن- بیش از ۵۰ درصد حق انحصاری اختراعات جهان را در اختیار دارند (United Nations, 2003). اگر دیگر کشورهای جهان بر آنند تا از این قافله عقب نمانند، باید راه‌های منتفع شدن از مالکیت معنوی را تا حد امکان پیدا کنند.

راه‌های متفاوتی برای انجام این کار وجود دارد، که می‌توان به اقداماتی چون وارد کردن محصولاتی که حاصل فناوری پیشرفته خارجی است، جذب سرمایه‌گذاری خارجی، اعزام دانشجو به خارج برای آموزش به امید بازگشت آنها به وطن، یا حتی با سرقت فناوری ها. وارد شرح و بسط اقدام آخر نمی‌شویم، ولی می‌دانیم که سرقت مالکیت معنوی مشکل شناخته شده‌ای است (بویژه، توسط کشوری مانند چین)، و هم اکنون یکی از دستورکارهای مهم سیاست‌های تجاری در کشورهای ثروتمند است تا از سرقت مالکیت معنوی جلوگیری کنند.

اغلب کشورهای آسیایی گزینه اول را انتخاب کرده اند- یعنی وارد کردن فناوری‌هایی که در تجهیزات سرمایه‌ای متبلور شده و تولید محصولات مختلف با استفاده از نیروی کار کم‌هزینه محلی و صدور آن به بازار سوم. البته سیاست رشد

صادرات محور[1]، اصولاً به دلیل اینکه ایالات متحده ـ حداقل تاکنون ـ همواره خواهان این بوده است که مصرف‌کننده اول جهان باشد، عمل کرده است. علاوه بر این، هشت "دور" مذاکرات تجارت بین‌المللی پی درپی در مورد نرخ‌های تعرفه سبب شد که در بیشتر کشورهای جهان تعرفه‌ها پایین آمده و یک رقمی شود. این سیاست باعث شد که کشورهای فقیرتر از طریق گسترش صادرات به موفقیت‌هایی نایل شوند.

مطمئناً، سیاست رشد صادرات محور لزوماً یک استراتژی کارآفرینانه نیست. بیشتر کشورهای آسیایی که در اجرای این سیاست موفق بوده‌اند با حضور گسترده دولت موفق به پیگیری آن شده‌اند. هند در این زمینه یک استثنا است. دولت هند به خاطر تلاش برای دخالت زیاد در اقتصاد، بد نام است، البته بجز در توسعه نرم‌افزار و اپراتوری مراکز تلفن، که در آن هنگامی که دولت متوجه شد کارآفرینان اقدام به بکارگیری فناوری ارتباطات جهان اول و استعدادهای محلی آموزش دیده در سطح عالی کرده‌اند تا در صادرات خدمات در سطح جهان پیشگام باشند، به گونه‌ای دیگر عمل کرد (Srinivasan, 2005). در حقیقت، این بخش‌ها خوش شانس بودند و از "نادیده گرفته شدن"[2] توسط دولت نفع بردند. بقیه هند نیز، همانگونه که در فصل بعد بررسی می‌کنیم، می‌توانند از شکل مشابهی از "نایده گرفته شدن" منتفع شوند.

اغلب کشورهای در حال توسعه، بیش از هر چیز به دلیل کسب افتخار ملی، مقاومت بیشتری در برابر اتخاذ استراتژی دوم ـ یعنی خوشامد گویی به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ـ از خود نشان داده‌اند. چین در این مورد یک استثنای مهم است. دولت ملی و دولت‌های محلی چین برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی به سرزمین خود رقابت می‌کردند. اغلب این سرمایه‌گذاری‌ها به صورت سرمایه گذاری‌های مشترک[3] و همراه با انتقال فناوری خارجی بوده است. در سال ۲۰۰۲، چین تبدیل به مقصد اصلی سرمایه‌گذاری خارجی جهان شد و ایالات متحده را پشت سر گذاشت. ایرلند نمونه دیگری است که در جذب سرمایه‌گذاری خارجی بسیار موفق عمل کرده است. این کشور، که زمانی به پسرعموی فقیر اروپا معروف بود، پس از آنکه در دهه ۱۹۸۰ نرخ مالیات بر شرکت‌ها را به ۱۲/۵ درصد کاهش داد شاهد ورود گسترده منابع مالی

---

[1]- Export-led growth
[2]- Neglect
[3]- Joint ventures

شرکت‌های چندملیتی خارجی بود و در نتیجه تبدیل به یکی از صادر کنندگان مهم کالاها و خدمات به اتحادیه اروپایی شد. در سال ۲۰۰۴، درآمد سرانه ایرلند فقط ۱۰ درصد پایین‌تر از ایالات متحده بود. اسرائیل هم از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و ورود فناوری "نهفته در مردم"[1]، از طریق مهاجرت نزدیک به دو میلیون نفر از اتباع روسیه، که بسیاری از آنها مدارک دانشگاهی داشتند، نفع برد.

تعدادی از کشورها تلاش کرده‌اند، و هنوز هم در تلاش هستند، تا از راهبرد سوم ـ یعنی تشویق مردم برای رفتن به خارج و تحصیل در دانشگاه‌های کشورهای توسعه یافته به منظور کسب مهارت‌های جهان اول و سپس بازگشت به کشور خود ـ استفاده کنند. ژاپن و کره از چنین روشی استفاده کرده و موفقیت زیادی نیز بدست آوردند. البته این راهبرد توسط هند و چین هم دنبال شده است. هندی‌هایی که ترک وطن کرده‌اند، کسانی هستند که به طور غیرمعمول عمدتاً در خارج، بویژه در ایالات متحده، مانده‌اند، یعنی جایی که رفته بودند تا در شرکت های جدید فعال در فناوری‌های برتر کار کنند یا آن را کسب کنند. در حقیقت، بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۰، ۳۰ درصد کسب و کارهای جدید در کالیفرنیا متعلق به مهاجران هندی و چینی بود.(۱۰) همانگونه که در فصل چهارم بیان شد، سرمایه گذاری هند در تشکیل سرمایه انسانی اکنون که بسیاری از هندی‌ها، چه به صورت نیمه وقت و چه به صورت تمام وقت، به کشورشان باز می‌گردند تا در رونق صنایع با فناوری برتر این کشور مشارکت کنند، تسویه می‌شود.

سیاست مهاجرت ایالات متحده، پس از حملات تروریستی ۱۱ سپتامبر سال ۲۰۰۱، محدودتر شده است. اما این امر مانع از تلاش کشورهای در حال توسعه برای اعزام با هوش‌ترین و با استعدادترین اتباع خود به خارج نشده است. هر چند که مقصد بعضی از مهاجرین تا حدی تغییر کرده است، بطوری که دانشگاه‌های استرالیا و اروپا، با توجه به کاهش دانشجویان خارجی پذیرفته شده در ایالات متحده، توانسته‌اند ظرفیت‌های خالی خود را، پر کنند. در فصل هشتم، پیشنهاد خواهیم کرد که سیاست مهاجرت آمریکا می‌تواند با اطمینان جهت عکس به خود گرفته و به طور فعال از ورود دانشجویان خارجی، با این فرض که هنوز آنها مایل به آمدن به آمریکا هستند، استقبال کند.

---

[1]- Embodied in people

جلوگیری از فعالیت های غیرمولد

همزاد منحوس[1] کارآفرینی، فعالیت غیرمولد است که ارزش کارآفرینی را کاهش داده و حتی از درآمد و ثروت اقتصاد می‌کاهد. به طور کلی منظـور از فعالیـت غیرمولـد، آندسته از تلاش‌های قانونی و غیرقانونی است که برای بازتوزیع کیـک درآمـد ملـی، بـه جای کمک به رشد و بزرگ شدن آن، انجام می‌گیرد. البته، از نمونه‌های مورد اول، مـی توان به دزدی یا رشوه (یا شکل‌هـای دیگـر فسـاد) اشـاره کـرد، کـه دارای چنـان آثـار اقتصادی و اجتماعی منفی است که تمام جوامع به لحاظ معنوی با مجازات مجرمین آن را محکوم می‌کنند. بازتوزیع قانونی یا "رانت جویی"[2] نیز می‌تواند از طریق اعمال نفـوذ[3] در دولت به منظور بدست آوردن منافع خاص دنبال شود، که به گروه کوچکی از افراد و نه کل جامعه کمک می‌کند. رانت جویی همچنین مـی‌توانـد از طریـق طـرح دعـوی در دادگاه انجام گیرد، که موجب می‌شود منافع از یک گروه بـه گـروه دیگـر منتقـل شـود، بدون اینکه به طور مؤثر ترسی از رفتار نامطلوب وجود داشته باشد. یکـی از شـکل‌هـای برجسته چنین فعالیتی استفاده نابجا از قانون ضد تراست، برای تضعیف رقابت به جـای حفاظت از آن، است. دراین وضعیت، وقتی یک بنگاه در می‌یابـد کـه تولیـد محصـولات نامرغوب یا عدم کارایی موجب شکستش می شود، میدان رقابت را به خارج از بازار و بـه دادگاه کشانده و مدعی می‌شود (به دروغ یا با استفاده از مدارک ساختگی) که رقیب وی دست به رفتار "مخرب" زده است. در ایالات متحده، اعمال نفوذ و اقامه دعوی نـه تنهـا قانونی است، بلکه در قانون اساسی نیز، البته تحت شـرایط خـاص، مـورد حمایـت قـرار گرفته است.

فعالیت‌های بازتوزیعی، خواه قانونی و خواه غیر قانونی، تقریباً همیشـه بـر انـدازه کیک درآمد ملی اثر گذاشته و در واقع موجب کاهش اندازه آن می شود. در شرایطی که اثر منفی کوچک است، همانند مورد نظام‌های مالیاتی بازتوزیعی[4] طاقت فرسـا، چنانچـه برای جامعه بهبود برابری ارجح باشد، اثر منفی بر رشد اقتصادی تـا حـدی قابـل قبـول خواهد بود.(۱۱) در حقیقت، وقتی که توزیع درآمد و ثروت بسیار نابرابر است، اقتصادها به

---

[1]- Evil twin
[2]- Rent-seeking
[3]- Lobbying
[4]- Redistributive tax system

دلیل تسلط اقلیت حاکم[1] یا ریسک ناشی سیاست های عوام‌فریبانه[2]، که هر دو ضد رشد اقتصادی هستند، با خطر مواجه خواهند بود.

اما چنانچه هدف فعالیت‌های کارآفرینانه محدود به بازتوزیع درآمد است ـ البته باز توزیع درآمد به نفع کارآفرینان و نه بخش بزرگی از جامعه ـ در آن صورت هیچ دلیلی برای دفاع از این هدف وجود نخواهد داشت. در حقیقت، چنانچه این نوع بازتوزیع درآمد کنترل نشده باشد، این امر، در بدترین حالت، به کوچک تر شدن اندازه کیک می‌انجامد که نتیجه‌ای جز بدتر شدن فقر نخواهد داشت. فسادی که تعدادی از اقتصادهای آفریقایی دچار آن هستند نشانگر همین وضعیت است. در زمان‌های قدیم، که ابزارهای نظامی برای تأثیرگذاری بر بازتوزیع درآمد مورداستفاده قرار می‌گرفت ـ با غنایمی که بدست ارتش پیروز می‌افتاد ـ نتیجه مبارزه برای کسب سهم بیشتر به شکل زمین‌های غارت شده و کشته‌های انبوه کاملاً قابل مشاهده بود. متأسفانه، تاریخ جهان آکنده از مثال‌های فراوانی از این قبیل نتایج حاصل از این شیوه بازتوزیع درآمد است، از جمله در زمانی که رُم و یونان بر جهان حکومت می‌راندند، در سراسر دورهٔ رنسانس، و نیز بخش عمده‌ای از قرن بیستم.

متأسفانه، هیچ نسخه جادویی برای به حداقل رساندن کارآفرینی غیرمولد وجود ندارد. بجز اینکه به طور مؤثر و شفاف رفتار مخرب مجرمین متوقف شده و غیرقانونی اعلام شود. در جامعه‌ای که دزد تنبیه نمی‌شود، دیگر اثری از "جامعه" وجود نخواهد داشت، بلکه مجموعه‌ای از افراد بدون ارتباط با یکدیگر وجود خواهند داشت که هر کدام از آنها به شدت از دیگری وحشت دارد، یعنی بازگشت به دوران بربریت از نوع "هابزی"[3]. همانند مورد رانت‌جویی قانونی، در یک جامعه مردم سالار هیچ راهی برای متوقف کردن دزدی وجود ندارد، هرچند که با کمک ابزارهای مشخص می‌توان رشد آن را محدود کرد.

برای اینکه خوانندگان با بدبینی بیش از حد از این بحث عبور نکنند، لازم است به برخی نکات خوب نیز اشاره کنیم. اگرچه فعالیت‌های بازتوزیع قانونی کماکان ادامه دارد، لیکن مقدار این فعالیت‌ها در کشورهای ثروتمندتر نسبت به گذشته کاهش یافته

1- Oligarchic elites
2- Populist backlashes
3- Hobbesian

است. در قرون وسطی و رنسانس، و در چین در اوایل قرن بیستم، جنگ سالاران بسیار قدرتمند بودند و اساساً با دست زدن به راهزنی و چپاول عمل می‌کردند. این افراد جامعه را در وحشت نگه می‌داشتند، محصولات را نابود می‌کردند، اموال مردم را به غارت می‌بردند، با تاختن به جوامع در مقیاسی وسیع به قتل و کشتار دست می‌زدند، برای بدست آوردن خون‌بها به ضرب و شتم می‌پرداختند، اموال مردم را مصادره می‌کردند، و ثروت دیگران را به هر طریق ممکن به نفع خود انباشت می‌کردند.

اگرچه جنگ سالاران، هنوز ممکن است در مناطقی چون بخشی‌هایی از افغانستان حکمرانی کنند، لیکن این نوع فعالیت غیر قانونی در بیشتر مناطق جهان بطور قابل ملاحظه‌ای تحت کنترل درآمده است. به طور مشابه، زمانی پادشاهان به منظور پرداخت پاداش به نزدیکان خود از واگذاری حق انحصاری اختراع ، زمین، و حتی فشار بر بیوه‌های ثروتمند برای ازدواج با آنها، استفاده می‌کردند، اما در انگلستان بین دوره فرمان کبیر[۱] و قانون انحصارات[۲] سال ۱۶۲۳، این فعالیت‌ها کاملاً از بین رفت، و در جوامعی که بعداً به کشورهای ثروتمند پیوستند نیز خیلی زود چنین فعالیت‌هایی محو شد.

این استنباط که محدود کردن دامنه فعالیت کارآفرینی بازتوزیعی نقش مهمی در ایجاد جوامع نوآور در دو قرن گذشته بازی کرده است، کاملاً منطقی است. هنگامی که امکان ورود به فعالیت‌های غیرمولد برای کسب ثروت (البته تا حدی) محدود گردید، سرمایه‌گذاری‌ها به حوزه‌های مولدتر هدایت شد. اگر این بحث که نهادهای افزایش دهنده ثروت نیز با ثروتمندتر شدن جوامع استحکام بیشتری یافتند درست باشد، همانگونه که در قسمت بعد بحث می‌کنیم، در آن صورت این امیدواری وجود دارد که این فرآیند مثبت در اقتصادهایی که هم اکنون در حال رشد هستند نیز ادامه یابد.

سرپا نگه داشتن برنده‌ها

اگر خواهان تداوم رشد اقتصادهای نوآور هستیم، تشویق کارآفرینان نوآور به راه‌اندازی کسب و کارهای جدید کافی نیست. مسئله مهم‌تر این است که پس از

۱- منظور از فرمان کبیر (Magna Carta) صدور فرمان آزادی توسط جرج پادشاه وقت انگلستان در سال ۱۲۱۵ میلادی است. م

2- Statute of Monopoly

موفقیت کارآفرینـان، بـه جـای اینکـه آنهـا بـرای حمایـت از خـود در مقابـل رقبـا بـه فعالیت‌های رانت جویانه روی آورند، مدیران موفق این بنگاه‌ها تشویق به ادامـه نـوآوری شوند، بویژه در مورد فناوری‌های حساس (مانند تولید برق یا اینترنت) کـه چشـم انـداز رقابت در آن به سرعت و بطور بنیادی در حال متحول شدن است.

این چهارمین شرط برای رشد در مراحل پیشرفته است. به گفته لوییس کارول[۱]، هدف باید اطمینان دادن به آنهایی باشد که در مسابقه رقابت پیروز شده‌اند، تا با سرعتی حرکت کنند که باز هم بتوانند سرپا بایستند. یا آنگونه که یک اقتصـاددان گفتـه اسـت، اقتصادهای کارآفرین باید مطمئن باشند که بنگاه‌هایشان دائماً مشغول "بـازی رقابـت"[۲] هستند، که در آن موفقیت هر بازیکن بستگی دارد به توانایی او در سازگاری با تلاش‌هـا یا هزینه‌های جاری رقبا یا پیشی گرفتن از آنها، بطوری که هر بـازیکن توسـط دیگـران تحت فشار قرار می‌گیرد تا پیشنهاد بهتری ارائه کند (Khalil, 1997). در صـورتی کـه چنین رقابتی وجود نداشته باشد، برنده‌ها کماکان به نشان‌هـای افتخـار قبلـی خـود دل خواهند بست. در این صورت، نوآوری، و در نتیجه رشد اقتصادی، کاهش خواهد یافت.

مقایسه موضوع با مسابقات تسلیحاتی[۳] می‌تواند آموزنده باشد. در قـرون وسـطی هر پادشاهی مجبور بود وارد مسابقه تسلیحاتی شود که در آن همراه با نوآوری، هزینه‌ها نیز بطور مستمر افزایش می‌یافت. قلعه‌های سنگی، جایگزین قلعه‌های چوبی شدند، کـه ساخت آنها نه تنها پرهزینه بود بلکه محاصره آنها بـه طریـق اولـی پرهزینـه تـر بـود. از اواسـط قـرن چهـاردهم اسـتفاده از بـاروت و تـوپ جنگـی هزینـه سـاخت و نگهـداری استحکامات را افزایش داد. نوآوری‌های سیاسـی ـ اجتمـاعی کـه بـه پادشـاهان توصـیه می‌کرد وابستگی خود را به هم پیمانان در تأمین نیروی نظـامی کـاهش دهنـد، آنهـا را مجبور کرد که برای ایجاد ارتش، و اغلب برای بکارگیری سربازان مزدبگیر، هزینه کنند، که همین امر سبب افزایش قابل توجه هزینه‌های نظامی پادشاهی شد. پیامد قابل پیش بینی این بازی رقابتی نظامی این بود که پادشاهان تقریباً همیشه با کمبود جدی منـابع

---

[1]- Lewis Carroll

[۲]- در اینجا نویسندگان کتاب از اصطلاح بازی ملکه سرخ (Red Queen game)، که نوعی بازی با ورق است، استفاده کرده‌اند که به دلیل نامفهوم بودن آن برای خواننده ایرانی به جای آن از اصطلاح کلی "بازی رقابتی" استفاده شده است- م

[3]- Military arms

مالی[1] مواجه باشند. زیرا هر زمانی که پادشاهان در تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌های نظامی با موانع اندکی مواجه می‌شدند، این امر به ندرت سبب کنار گذاشتن مسابقه تسلیحاتی تا شرایط ویژه بعدی می‌شد، بنابراین به خاطر ویژگی ذاتی "بازی"، هر مبلغی که امروز کافی به نظر می‌رسید مطمئناً روز بعد ناکافی بود.

بنابراین پادشاهان خود را مواجه با مضیقه مالی، بدهی‌های سنگین، و ناتوان در یافتن وام‌دهندگان راضی به پرداخت وام، دیدند و با دست زدن به تدابیر نفرت‌انگیز، مانند توسل به گدایی مبلغی از اینجا و مبلغی از جای دیگر آن هم به زور، جایگاه خود را به شدت متزلزل دیدند. در واقع، بیشتر تاریخ قرون وسطی، داستان جنگ‌ها است ـ نه فقط جنگ بین ارتش‌ها، بلکه جنگ بین پادشاه و اتباع کشور، یعنی جنگ با کسانی که پادشاه امیدوار بود با کمک آنها وجوه مالی موردنیاز خود را تأمین کند. به همین دلیل، بعضی از مورخین نام این پادشاهان را "پادشاهان مسکین"[2] گذاشته‌اند.

خوشبختانه، پایان خوش و صلح‌آمیزی برای این داستان (راست) بازی رقابتی نظامی وجود دارد. یکی از پیامدهای تلاش مستمر برای جمع آوری پول این بود که پادشاهانی که سخت به منابع مالی نیاز داشتند مجبور شدند حقوق افراد را به رسمیت بشناسند. این فرآیند در انگلستان شروع شد و به ایالات متحده و نهایتاً به بیشتر اروپا گسترش یافت. مطمئناً، این فرایند یک فرآیند تدریجی بود. حقوق در ابتدا بر حسب اهمیت تضمین می‌شد (کمتر از ده اِرل و کمتر از یکصد بارون در زمان تولد پارلمان در انگلستان[3])، و سپس به شهرها و عموم مردم (طبقه متوسط بالا، سلحشوران[4]، مالکان زمین، و ساکنان ثروتمندتر شهرها) تعمیم یافت. علاوه بر این، بعضی از پادشاهان ضروری دیدند به عوض اینکه خود را با استفاده از مالیات و غنایم جنگی تأمین مالی کنند به تجارت روی آورند. این اقدام سبب شد که فعالیت‌های تجاری ـ در حقیقت *فعالیت‌های کارآفرینی* ـ برای طبقه اشراف قابل احترام باشد.

همه این اقدامات به فراهم شدن بنیان‌های لازم برای اقتصاد بازار آزاد و بهره‌وری بالای آن و دستیابی به رکورد بالای رشد اقتصادی کمک نمود. در حقیقت، تکامل

---

[1]- Funds

[2]- Pauper Kings

[3] - اِرل (Earl) و بارون (Baron) از القاب اشرافی در انگلستان در قرن چهاردهم میلادی. م

[4]- Knights

حکومت قانون ـ که سابقه آن به تکامل انتخاب مردم سالارانه نمایندگان پارلمان باز می‌گشت ـ بطور قطع مهم‌ترین عامل تولد سرمایه‌داری کارآفرین محور بود. اما حکومت قانون به خودی خود تضمین نمی‌کند که سناریوهای بازی رقابتی کماکان در اقتصادهای مدرن قابل اجرا باشد، بویژه به این دلیل که این سناریوها بدون وجود شرکت‌های بزرگ و رسمی در کنار بنگاه‌های کارآفرین جدید، که کارگزاران واقعی تحول اقتصادی هستند، عمل نمی‌کند.

در نتیجه، پرسش این است که، چگونه می‌توان برندگان مسابقه رقابت را به استمرار نوآوری، خواه به صورت تدریجی و خواه یکباره، تشویق کرد؟ یا، دست کم، جامعه چگونه می‌تواند برندگان یک مرحله از رقابت اقتصادی را از ناکام کردن نسل بعدی کارآفرینان، که تهدیدی برای برندگان قبلی و از میدان بدر کردن آنها هستند، منع کند؟ در اینجا به دو نهاد مهم و ضروری برای انجام این وظیفه اشاره می‌کنیم: قانون ضدتر است و اجرای آن، و درجه باز بودن اقتصاد به روی تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی. سومین نهاد مهمی که به نهاد اول مربوط می‌شود ـ قوانین و فعالیت‌های ناظر بر انتقال فناوری های جدید به خارج از دانشگاه‌ها و ورود آن به بازار- را در فصل هشتم بررسی می‌کنیم، که در آن راه‌هایی که با استفاده از آن می توان برندگان میدان رقابت را در تمام اقتصادهای سرمایه‌داری سرپا نگه داشت، مورد بررسی قرار گرفته است.

قانون ضد تراست. اگر از اغلب متخصصین اقتصاد خرد[1] (و نیز حقوق‌دان ها) بپرسید که جامعه چگونه می‌تواند به بهترین شکل از استمرار رقابت در بازارهایی که در آن تعداد اندکی از برندگان سرپا مانده‌اند مطمئن باشد، خواهند گفت: "با اجرای قوانین ضد تراست". در اینجا بحث خود را به بررسی این قوانین، که در تمامی کشورهای توسعه یافته و اغلب کشورهای در حال توسعه بطور گسترده‌ای (گرچه به طور نابرابر) وجود دارد، متمرکز نمی‌کنیم. برای هدف مدنظر ما کافی است که سه موضوع مشترکی که در تمام این قوانین وجود دارد را مورد تأکید قرار دهیم: ۱) نباید به رقابت‌کنندگان اجازه داد که قیمت‌ها را ثابت نگه دارند (بجز در شرایط نادر، یعنی در مواردی که فعالیت مشترک برای وجود کالاها و خدمات ضروری است، مانند حق‌الامتیاز برای فعالیت‌های مشمول حقوق مؤلفین)؛ ۲) نباید ادغام بنگاه‌هایی که از قبل بر تعداد خاصی

---

[1]- Microeconomists

از بازارهای متمرکز مسلط هستند مجاز باشد؛ و ۳) نباید بـه بنگـاه‌هـای دارای "قـدرت بازار"[1] (آنهایی که از توان قیمت گذاری به جای پذیرش قیمت تعیین شده توسط بـازار برخوردارند) اجازه داد که از قدرت خود، که از ترتیبات خـاص و سـایر رفتارهـای فاقـد مشروعیت از لحاظ اهداف کسب و کار برای محکم کردن موقعیت بازارنشأت مـی‌گیـرد، سوء استفاده کنند.(۱۲)

اگرچه این اهداف مهم هستند، اما با توجه به تجربیات قبلی، باید هشـدار دهـیم که برای ملت‌ها، و نیز رهبرانی که وظیفه راهبری اقتصاد را بر عهده دارنـد، ایـن اشـتباه است که اعتماد زیادی به قوانین ضدتراست، به عنوان راهی بـرای اطمینـان از اسـتمرار مسابقه رقابتی نوآوری، داشته باشند.(۱۳) مطمئناً، قانون ضدتراست به منظور جلوگیری از تثبیت قیمت‌ها میان رقبا و نیز برای جلوگیری از ادغام‌هایی کـه بـه نـاروا در بازارهـای خاص صورت می گیرد، همچنان با اهمیت خواهد بود. اما اگر هدف حمایت از برنـدگان واقعی باشد ـ *یعنی کسانی که موقعیت مسلط یا حتی انحصاری در بازار بدست آورده‌اند* ـ این قوانین کم اثر خواهند بود.

البته، فرض بر این است که از دیدگاه نظری مواد مربوط به اقدامات ضد انحصار[2] در قوانین ضد تراست (از جملـه، بخـش دوم از قـانون ضـد تراسـت شـرمن[3] در ایـالات متحده) برای اطمینان از دستیابی به این نتیجه، از طریق جلـوگیری ازسـوء اسـتفاده از قدرت بازار توسط انحصارگران موجود یا آنهایی که می‌خواهند بـا انجـام رفتـاری کـه از لحاظ کارایی هیچ توجیهی ندارد به موقعیت انحصاری دست یابند، در قانون لحاظ شـده است. اگر این مواد به درستی اجرا شود، انحصارگران قادر به آسیب رساندن به رقابـت از همان ابتدا نخواهند بود، هر چند که این قوانین نمی‌توانند انحصارگران را مجبـور کننـد که سود اضافی خود را صرف فعالیت‌های نوآورانه نمایند. در حقیقت، اگر انحصارگران به دلیل بازده ناشی از مقیاس[4] یا به دلیل بـازده ناشـی از شـبکه‌ای شـدن فعالیـت‌هـا [5] از بازار برخوردار شوند، و بازار را به سمت یک رقابت‌کننده واحد هدایت کننـد- همانگونـه

---

[1]- Market power
[2]- Antimonopolization
[3]- Sherman Antiterust Act
[4]- Economies of scale
[5]- Economies of networks

که در مورد خدمات تلفن ثابت[1] مدت‌ها چنین وضعیتی وجود داشت ـ قادر خواهند بود برای سال‌های طولانی "فربه و شاد"[2] به حیات خود ادامه دهند. اما سرانجام، در نتیجه تحولات در فناوری یا تغییر در ترجیحات مصرف‌کنندگان، انحصارگران یا باید دست به نوآوری بزنند یا فعالیت های خود را تعطیل کنند. این همان اتفاقی است که در خدمات تلفن بی‌سیم رخ داد و عرضه کنندگان خدمات تلفن ثابت محلی نیز هم اکنون در حال انجام آن هستند. و چنانچه توسعه فناوری داخلی به کمک تغییر عادت تنبلی انحصارگران نیاید، در آن صورت ممکن است ورود فناوری خارجی برای وارد کردن شوک به آنها لازم باشد.

پرسش این است که آیا در میان مدت می توان مواد مربوط به بخش ضد انحصار قوانین ضد تراست را به خوبی به اجرا درآورد؟ با توجه تجربه ایالات متحده آمریکا در چند دهه گذشته، تا حدی نسبت به این امر بدبین هستیم. طی این دوره، "وزارت دادگستری"[3] به چهار پرونده ضد انحصار رسیدگی کرده است: یکی در مورد شرکت AT&T، دیگری در مورد شرکت IBM و دو مورد نیز در ارتباط با شرکت مایکروسافت.[4] پرونده IBM بعد از سیزده سال بررسی در دادگاه مسکوت گذاشته شد. دولت پرونده‌های AT&T و اولین پرونده مایکروسافت را حل و فصل کرد و در پرونده دوم مایکروسافت نیز بعد از یک دادرسی طولانی و سال‌ها پیگیری قانونی برای یافتن راهکار مناسب "برنده شد".

دانشگاهیان و سیاست‌گذاران ممکن است در رابطه با ارزش این پرونده‌ها سال‌ها بحث کنند. هر یک از ما (نویسندگان کتاب) در مورد این پرونده‌ها نظر خاص خود را داریم، لیکن به دنبال حل و فصل آنها نیستیم. در عوض، به یک نکته ساده اشاره می‌کنیم: حتی در پرونده‌هایی که دولت در آن برنده شده یا آن را حل و فصل کرده، دستیابی به نتیجه نهایی سال‌ها طول کشیده است ـ هشت سال برای AT&T، پنج سال برای اولین پرونده مایکروسافت، و شش سال دیگر برای پرونده دوم. اینها دوره‌های زمانی کوتاهی نیستند. در هر پرونده، مقامات قضایی و پیگیری‌کنندگان[5] تغییر کرده و

---

[1]- Landline
[2]- Fat and happy life
[3]- Justice Department
[4]- Microsoft
[5]- Prosecutors

هر یک روش خاص خود را در مورد پیگیری پرونده‌ها بکار برده‌اند، و پیشرفت‌های زیادی در فناوری‌ها رخ داده است، که همین امر احتمالاً خنثی کردن انحصار مورد نظر را از طریق اقدام قانونی بی اثر ساخته است. به عنوان نمونه، انحصار AT&T در زمینه ارتباطات راه دور نهایتاً توسط خدمات تلفن بی‌سیم کاهش یافت. انحصار سیستم‌های عامل مایکروسافت در بازار رایانه شخصی نیز اگرچه کماکان دست نخورده باقی مانده است، لیکن توسط فناوری خدمات "متن باز"[1] در حال کمرنگ شدن است.

آیا قوانین ضد تراست، تحول را سرعت بخشیده است؟ احتمالاً بله، اما این قوانین هزینه‌های خود را هم برای هر دو طرف دارد، البته نه صرفاً از نظر وقت و تلاش‌های صرف شده برای استفاده از خدمات وکلای مدافع. در هر پرونده، مدیران بنگاه انحصاری مورد شکایت در چارچوب قانون ضد تراست شدیداً مشغول پیگیری قانونی پرونده خود شده و تقریباً کسب و کار خود را در دوره رسیدگی به پرونده کنار گذاشته‌اند. مدیریت شرکت IBM در زمان بررسی پرونده شرکت در دادگاه آنقدر از فعالیت‌های شرکت غافل شد که وقتی پرونده مختومه اعلام گردید به نظر می‌رسید شرکت از مسیر اصلی خود کاملاً خارج شده است (شاید تصادفی نبود که طی این دوره شرکت IBM نتوانست برای سیستم عامل کامپیوترهای شخصی خود مجوز رسمی[2] انحصاری دریافت نماید و این سیستم توسط یک شرکت تازه تأسیس به نام مایکروسافت به بازار عرضه شد). همه اینها برای این است که بگوییم، سیاستگذاران به شدت در اشتباه خواهند بود اگر تنها روی اجرای بخش ضد انحصار قانون ضد تراست، به منظور حصول اطمینان از اجبار بنگاه‌های انحصاری به رقابت، حساب بازکنند.

استقبال از تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی. چنانچه مقررات ضد انحصار و اجرای آن در کشورهای ثروتمند، که دارای منابع و تجربه لازم برای بکارگیری عملی آن هستند، و نیز بازارهای بزرگی دارند که نقش محدودی برای انحصارات طبیعی فراهم می‌کند (فعالیت هایی که در آن ساختار انحصاری، به دلیل بازده ناشی از مقیاس یا اثرات بازده ناشی از شبکه‌ای شدن فعالیت ها، کاراترین ساختار صنعتی محسوب می‌شود)، با محدودیت مواجه باشد، در آن صورت اقدامات ضد انحصار برای تشویق برندگان در کشورهای کوچک و فقیر احتمالاً با مشکل بیشتری مواجه خواهد بود.

---

[1]- Open source
[2]- Exclusive license

خوشبختانه گزینه دیگری هم وجود دارد، که بر این باوریم دست آخر سیاستی اثربخش‌تر، نه فقط برای اقتصادهای کوچک‌تر و کمتر توسعه یافته بلکه برای اقتصادهای بزرگتر و ثروتمند، خواهد بود: گشودن درهای اقتصاد به روی تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی.

رقابت ناشی از واردات می‌تواند بنگاه‌های داخلی را برای حضور فعال در بازی رقابتی ـ مانند نوآوری ـ ترغیب کند. برای اثبات این مطلب، فقط کافی است به صنعت خودروسازی آمریکا که در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم در کنترل سه شرکت بزرگ (و یک شرکت کوچک) بوده است، نگاه کنید. در آن زمان، مصرف‌کننده‌گان اگر خوش شانس بودند خودروشان بیش از سه سال کار می‌کرد، زیرا خودروها برای داشتن عمر طولانی و یا صرفه‌جویی در مصرف سوخت ساخته نمی شدند. هنگامی که اولین بحران نفتی در سال‌های ۷۴ـ۱۹۷۳ جهان را تکان داد، مصرف‌کننده آمریکایی برای خرید خودروهای جذاب ژاپنی کاملاً آمادگی داشتند. خودروهای ژاپنی از نظر مصرف سوخت بسیار کاراتر بودند، و عملکردشان نشان می‌داد که از جنبه‌های بسیاری نیز برتر هستند. واردات خودروهای ژاپنی، خودروسازان آمریکایی را بیدار کرد و آنها نیز بهبود کیفیت و کارایی سوخت خودروهای تولیدی خود را آغاز نمودند.

علاوه بر این، شرکت‌های خودروسازی ایالات متحده برای بهره برداری از فرصت مناسب ایجاد شده برای رانت‌جویی در واکنش به تهدید ژاپنی‌ها، سیاست‌گذاران آمریکایی (یعنی دولت معتقد به بازار آزاد رونالد ریگان) را قانع کردند تا "محدودیت‌های داوطلبانه‌ای"[1] بر واردات از ژاپن طی دهه ۱۹۸۰ برقرار کنند. اگرچه خودرو سازان آمریکایی در ابتدا تصور می‌کردند که با این اقدام دولت فشار رقابت با کالاهای ژاپنی از دوش آنها برداشته می‌شود، اما بعد از مدتی کاملاً نا امید شدند. شرکت‌های خودروسازی ژاپنی پس از مواجه شدن با موانع صادراتی، اقدام به راه اندازی کارخانجات خود در ایالات متحده کردند. این ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، که به خاطر آن باید از سیاستگذاران خوب ایالات متحده که آن را متوقف نکردند سپاسگزاری کرد، فشار بر تولیدکنندگان داخلی را حفظ کرد تا سرانجام به بهبود کیفیت محصولات تولیدی خود اقدام کنند.

---

[1] -Voluntary restrictions

استقبال از سرمایه‌گذاری خارجی، آثار مثبت دیگری هم داشت. هنگامی که شرکت‌های ژاپنی به ایالات متحده آمدند، با خود سیستم تولید "سروقت"[۱] را هم آوردند. این سیستم از موجودی انبار عرضه‌کنندگان می‌کاست و در نتیجه موجب کاهش هزینه‌های تولید خودرو در فرایند تولید می‌شد. ژاپنی‌ها همچنین با خود "چرخه کیفیت"[۲] را نیز وارد آمریکا کردند. این چرخه نه فقط مدیران بلکه کارگران خطوط تولید را هم به بهبود فزاینده بهره‌وری تشویق کرد. تمامی شرکت‌های آمریکایی، و نه تنها شرکت‌های خودروسازی، صمیمانه از این درس‌ها استقبال کردند. به عنوان نمونه، شرکت رایانه دِل[۳] نهایتاً به خاطر نقاط قوتش در سیستم تولید سروقت، تبدیل به سازنده اصلی کامپیوترهای شخصی شد. الگوی کیفیت معروف "شش سیگما"[۴] که طی مدتی طولانی توسط شرکت جنرال الکتریک[۵] و گروهی از مشاوران مدیریت ابداع شده بود، اساساً از ویژگی تأکید بر کیفیت ژاپنی‌ها عاریت گرفته شده بود، و از عجایب روزگار اینکه، ژاپنی‌ها نیز آن را از یک "مدافع کیفیت" آمریکایی به نام ادوارد دِمینگ[۶] (که برای مدت طولانی مربی فاقد احترامی در کشور خود بود) یاد گرفته بودند.

به عبارت دیگر، تجربه ایالات متحده نشان می‌دهد که حتی اقتصادهایی که به اصطلاح در مرزهای فناوری قرار دارند، به طور معنی‌داری می‌توانند از گشودن درهای اقتصاد به روی کالاها، اندیشه‌ها و افراد نفع ببرند. در جهان در حال توسعه می‌توان به نمونه‌ای مشابه ایالات متحده، یعنی هنگ کنگ، اشاره کرد، کشوری که یک دولت ـ شهر[۷] فقیر و بدون منابع طبیعی بود و اکنون بر اساس درآمد سرانه تبدیل به یکی از اقتصادهای ثروتمند جهان (حتی پس از پیوستن به سرزمین اصلی چین در سال ۱۹۹۷) شده است. هنگ کنگ موفقیت خود را مرهون جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، ابتدا در بخش مالی، بود و طی این فرآیند تبدیل به مرکز مالی[۸] جنوب شرق آسیا شد. ایرلند نیز با اتخاذ راهبردی مشابه، نه فقط تبدیل به دروازه مالی اروپا شد بلکه

---

[1]- Just in time
[2]- Quality circles
[3]- Dell Computer
[4]- Six Sigma
[5]- General Electric
[6]- Edward Deming
[7]- City- state
[8]- Financial hub

به عنوان پایگاه تحقیقاتی و صنایع کارخانه‌ای بعضی از شرکت‌های بزرگ آمریکایی فعال در فناوری‌های برتر برگزیده شد. چالشی که کشورهایی متکی به سرمایه‌گذاری خارجی در آینده با آن مواجه می‌شوند برداشتن گام‌های بعدی در توسعه کارآفرینانی خواهد بود که در داخل کشور خود رشد کرده‌اند.

با این حال، باز بودن اقتصاد به عنوان یک ابزار سیاستی محدودیت‌های خاص خود را هم دارد. دقیقاً همانگونه که زیان دیدگان بالقوه از اجرای مواد ضد انحصار قوانین ضد تراست تمایل دارند تا حد امکان از خود مقاومت نشان دهند و از تمام ترفندهایی که در کتاب‌های قانون وجود دارد بهره گیرند و پیگیری قانونی را طولانی‌تر کنند (همان کاری که شرکت مایکروسافت انجام داد)، "زیان دیدگان" از سیاست آزادسازی تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی نیز آرام نمی‌نشینند. همانگونه که در فصل هشتم بحث خواهیم کرد، تلاش آنها ممکن است قدرت رقابت خارجی را برای تشویق بازی‌های رقابتی در آینده تضعیف نماید. به همین دلیل است که سیاست‌های ایجاد شبکه تأمین اجتماعی[1] کارآمد برای حمایت از کارگران مهاجر، اگر حیاتی نباشند، از هر لحاظ مهم است. این موضوع دیگری است که در فصل آخر مورد بررسی قرار گرفته و بیشتر توضیح داده می‌شود.

عوامل دیگر مؤثر بر رشد اقتصادی

علاوه بر عوامل مهمی که پیش از این به آنها اشاره شد، چهار عامل دیگر به عنوان عوامل ضروری برای موفقیت اقتصادی ارزیابی شده است، که عبارتند از فرهنگ، آموزش، ثبات اقتصاد کلان، و دموکراسی. بحث ما این نیست که هر یک از این عوامل می‌تواند رشد اقتصادی را تقویت نماید، بلکه به دو دلیل آنها را در فهرست عوامل مؤثر بر رشد وارد نکرده‌ایم. اول اینکه، هیچکدام از این عوامل مکمل برای اثربخشی عوامل چهارگانه پایه ضروری نیست. در واقع، برخی از این عوامل ـ مانند فرهنگ و دموکراسی ـ ممکن است خود نهاد پایه باشند و نه عامل مؤثر بر آن. دوم اینکه، هیچکدام از چهار عامل فوق مختص سرمایه‌داری بنگاه بزرگ یا سرمایه‌داری کارآفرین محور، یا بطور ایده‌آل، ترکیب مناسبی از آنها نیست.

---

[1]- Safty net

فرهنگ

دیوید لندِز[1]، یکی از مورخین اقتصادی معروف جهان، در بررسی استادانه خود از عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی در سراسر جهان و در سراسر تاریخ، سرانجام به یک نتیجه جالب دست یافته است: "اگر قرار باشد یک درس مهم از تاریخ توسعه اقتصادی جهان بیاموزیم، این است که فرهنگ اصلی‌ترین عامل ایجاد کننده تفاوت بوده است. (در این مورد ماکس وبر[2] نیز با وی هم عقیده است.)" به عبارت دیگر، برخی از کشورها سریعتر از دیگران رشد کرده‌اند زیرا شرایط فرهنگی آنها برای رشد مناسب‌تر بوده است. در نتیجه، این بدان معنی است که فرهنگ ویژگی تعیین کننده‌ای برای موفقت کارآفرینی است. لندِز ادامه می‌دهد: "اقلیت‌های مهاجر- چینی‌ها در آسیای جنوب شرقی، هندی‌ها در شرق آفریقا [که لندِز می‌توانست هندی‌های مقیم ایالات متحده را نیز به آن بیفزاید]، لبنانی‌ها در غرب آفریقا، یهودی‌ها و کالوینیست‌ها[3] در سراسر اروپا را مشاهده کنید" (Landes, 1999, 526). امی چوا[4]، در کتاب با ارزش خود درباره جهانی شدن مهاجرین کره‌ای و یهودیان روسی در ایالات متحده را به عنوان نمونه‌های دیگر در خصوص اهمیت فرهنگ به موارد بیان شده توسط لندِز اضافه می‌کند" (Chua, 2003).

دیدگاه "فرهنگ همه چیز است" برای سیاستگذاران کاملاً بدبینانه است، زیرا این دیدگاه اساساً به این معنی است که هیچ عامل دیگری وجود ندارد که بتوان در یک دوره کوتاه با بکارگیری آن بر رشد بلند مدت تأثیر گذاشت. بر اساس این دیدگاه، مردم یک کشور یا سخت کوش هستند یا نیستند. یا خلاق، مبتکر و کارآفرین هستند یا نیستند. و اساساً کاری وجود ندارد که دولت آن را انجام دهد.

خوشبختانه، معتقدیم شواهد تاریخی نیز با این بدبینی نازسازگار است. نمونه‌های زیادی از کشورها وجود دارند که توانسته اند اقتصاد خود را در یک دوره نسبتاً کوتاه، یک نسل یا کمتر، یعنی کوتاه‌تر از آنکه مد نظر دیدگاه فرهنگی است، متحول کنند، که در این مورد می‌توان به چین و هند طی دو دهه گذشته (اگرچه نه برای همه مردم)؛ ایرلند تقریباً در همان دوره؛ و اکثر کشورهای آسیای جنوب شرقی، البته تا حدی در دوره‌ای طولانی‌تر، اشاره کرد. این موفقیت‌ها را نمی‌توان با دیدگاه "فرهنگ همه چیز

---

[1]- David Landes
[2]- Max Weber
[3]- Calvinists
[4]- Amy Chua

است" منطبق کرد. در واقع، در شرایط مختلف فرهنگ یکسانی که به قول معروف به رشد کمک کرده است گناهکار اصلی عملکرد اقتصادی ناامید کننده در چین بوده است (گفته می‌شد کنفوسیوس‌گرایی[1] با کارآفرینی و سخت کوشی ناسازگار است) یا، در سال‌های اخیر، در مورد عوامل مؤثر بر بحران مالی سال‌های ۹۸-۱۹۹۷ در آسیای جنوب شرقی (که بطور آشکار "ارزش های آسیایی" که تا آن زمان آنقدر موفق بود که منجر به "سرمایه داری رفاقتی"[2] شد را، برخی از صاحبنظران مقصر اصلی بحران می‌دانند).

در واقع، لِندز و چوا، با اشاره به موفقیت برخی گروه‌های نژادی در خارج از کشور خود، ناآگاهانه نشان داده‌اند که فرهنگ همه چیز نیست، و محیط نهادی[3] بطور آشکار با اهمیت تر است. هندی‌ها و چینی‌ها در کشور خود به هیچ وجه موفق نبوده‌اند، زیرا تا همین اواخر دولت‌های آنها نه تنها هیچ پاداشی به کارآفرینان موفق نمی‌داند، بلکه آنها را سرکوب نیز می‌کردند. با فراهم شدن فرصت، یهودی‌ها کشورهای محل سکونت خود را که در آن تحت فشار بودند ترک کرده و به کشورهایی مهاجرت کردند که فرصت‌های لازم را برای موفقیت آنها فراهم می‌کرد. آمریکایی های عرب تبار نیز عملکرد فوق‌العاده‌ای در مقایسه با همتاهای خود در کشورشان داشته اند. در واقع، همانگونه که موزِس نَعیم[4] بیان کرده است، آمریکایی‌های عرب‌تبار تحصیل‌کرده‌تر و ثروتمندتر از افراد طبقه متوسط جامعه آمریکا هستند (Naim, 2005a).

البته، نمونه‌های بالا به این معنی نیست که فرهنگ بی اهمیت است، بلکه کاملاً آشکار است که می‌تواند عاملی مهم باشد. با این وجود، فرهنگ را به فهرست ویژگی‌های تعیین کننده اقتصادهای کارآفرین اضافه نکرده‌ایم زیرا ویژگی‌های فرهنگی بطور آشکار در تقویت رشد اقتصادهای با راهبری دولت، مانند اقتصادهایی که در آسیای جنوب شرقی قرار دارند یا چین، نقش داشته است. حتی بنگاه‌های برخوردار از پشتیبانی دولت در این کشورها بوسیله افراد کارآفرینی راه اندازی شده است که، اگرچه بیشتر کپی‌بردار بوده‌اند تا نوآور، اخلاق کاری نیرومندی داشته و علاقه فراوانی نیز به یادگیری از اقتصادهای دیگر داشته‌اند. به همین ترتیب، بنگاه‌های بزرگ ژاپنی و اروپایی نیز از آنچه

[1] - Confucianism
[2] - Crony capitalism
[3] - Institutional environment
[4] - Moises Naim

که تعهد فرهنگی به کیفیت و استادکاری[1] نامیده می‌شود فایده برده‌اند، که موجب شده کالاهای تولیدی آنها در سراسر جهان مورد استقبال وسیعی قرار گیرد.

ولی فرهنگ‌های موافق استادکاری و کپی‌برداری معادل فرهنگ هایی که به ریسک پذیری جایزه می‌دهند نیستند، و در نتیجه هنوز این نکته صحیح است که "فرهنگ کارآفرینی"[2] نقش قابل ملاحظه‌ای در اقتصادهای کارآفرین ایفا می‌کند. اِدموند فِلپس[3] استاد اقتصاد دانشگاه کلمبیا، از جمله کسانی است که معتقد است دلیل اصلی عملکرد اقتصادی نسبتاً ضعیف کشورهای اروپای غربی طی چند دهه گذشته این است که فرهنگ آنها به اندازه کافی شرایط ریسک‌پذیری را فراهم نکرده است. در خصوص موفقیت اروپا در دوره پس از جنگ جهانی دوم، فِلپس این مسئله را به انتقال فناوری از آمریکا به این کشورها نسبت می‌دهد، که باید توجه داشت وقتی این فرایند کامل شد رشد اقتصادی در اروپا رو به کاهش گذاشت و هرگز بهبود پیدا نکرد. در اصل، فِلپس از این تعجب می‌کند که فرهنگ ضدکارآفرینی آنقدر در اروپای غربی گسترده است که موجب مقاومت در برابر هرگونه اصلاحات نهادی شده است.(۱۵)

در مورد اروپای غربی ممکن است حق با فِلپس باشد، ولی هنوز زود است که فرض کنیم تغییرات سیاستی آینده در جهان تأثیر اندکی خواهد داشت. سرانجام اینکه، شواهدی از دیگر نقاط جهان وجود دارد که نشان می‌دهد فرهنگ می‌تواند شدیداً تحت تأثیر نهادها قرار گیرد (یا آنگونه که اقتصاددان‌ها می‌گویند، فرهنگ یک متغیر "درونزا" است). بویژه، هنگامی که مردم به این نتیجه می‌رسند که برای انجام فعالیت‌های کارآفرینانه بی‌انگیزه شده‌اند یا با آنها بدرفتاری شده است، تنها در صورتی دنبال سخت‌کوشی یا خلاقیت خواهند بود که تلاش آنها پاداش مناسبی به دنبال داشته باشد. به اروپای شرقی یا اقتصادهای جنوب شرقی آسیا در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم نگاه کنید. یا گذار نسبتاً قابل توجه در روسیه را در نظر بگیرید، یعنی کشوری که در آن طی بیش از هفتاد سال حکومت کمونیستی پدیده‌ای به نام "شرکت"[4] به فراموشی سپرده شده بود. در مطالعه‌ای که با استفاده از نمونه تصادفی از کارآفرینان و غیرکارآفرینان در روسیه طی سال‌های ۲۰۰۴-۲۰۰۳ انجام شد، گروهی از پژوهشگران

---

[1] - Craftsmanship
[2] - Entrepreneurial culture
[3] - Edmund Phelps
[4] - Enterprise

دریافتند که احتمال اینکه کارآفرینان روسی اقدام به راه اندازی کسب و کارهای خانوادگی نمایند (در یک دامنه ۴۰ تا ۵۰ درصدی) دو برابر دیگر اتباع این کشور است (Djankov et al., 2005). به نظر ما این یافته نشان می‌دهد که چگونه در جامعه‌ای که در آن کارآفرینی رسمی تا سال ۱۹۸۶ ممنوع بود، فعالیت‌های کارآفرینی طی کمتر از دو دهه از مسیری یکسان ـ یعنی زمینه‌های خانوادگی ـ که در جوامع کارآفرین مانند ایالات متحده قابل مشاهده است، ریشه گرفته است.

بطور خلاصه، نتیجه‌ای که ما از عملکردهای تاریخی بدست آورده‌ایم کاملاً با نتایج لِندز متفاوت است و آن اینکه، سیاست‌ها و نهادها بسیار با اهمیت هستند؛ و می‌توانند تأثیر فراوانی بر "فرهنگ" در دوره‌ای بسیار کوتاه‌تر از یک نسل داشته باشند. در صورت شکل گیری نهادهای مناسب، مردم از تمام طبقات و زمینه‌های اجتماعی به آن واکنش نشان خواهند داد، اگرچه شاید به دلیل تأثیر عوامل تاریخی (چنانچه فِلپس و احتمالاً دیگران به آن اعتقاد دارند)، تا حدی بیش از تأثیر عوامل دیگر.

آموزش

کاملاً آشکار است ـ بویژه برای غیر اقتصاددان‌ها- که هرچه جامعه ای باسوادتر باشد، یا دقیق‌تر از آن، هرچه نیروی کار ماهرتر باشد، این جامعه سریعتر رشد خواهد کرد. به عنوان نمونه، در الگوی رشد سولو[1]، افزایش مهارت در جامعه بطور ضمنی عمدتاً در نیروی کار منعکس می‌شود. به عنوان نمونه، توانایی یک تکنسین کاملاً آموزش دیده ممکن است به اندازه دو نفر کارگر فاقد آموزش باشد. در نتیجه، هنگامی که کارگران مهارت بیشتری کسب می‌کنند اقتصاد نیز سریعتر رشد خواهد کرد.(۱۶)

در پژوهش‌های اقتصادی اولیه درباره نقش اقتصادی آموزش، نرخ بازده مالی[2] که یک فرد می‌تواند با صرف وقت بیشتر در مدرسه کسب نماید به صورت کمی اندازه‌گیری شده است. در اصل، "آموزش" به عنوان "نهاده"[3]، در قالب تعداد سال‌های سپری شده در مدرسه، تعریف شده است و نه به عنوان "محصول"[4]، یعنی میزان آگاهی کارگران. به هر حال، این پژوهش‌ها، بطور کلی، نشان می‌دهد که دست کم در ایالات متحده نرخ

---

[1] - Solow growth model
[2] - Financial rate of return
[3] - Input
[4] - Output

بازده زمان صرف شده در مدرسه، بوژه زمانی که افراد در دانشگاه صرف می‌کنند، در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ کاملاً پایین بوده است. ولی با آغاز دهه ۱۹۸۰، شکاف درآمدی میان کارگران دارای تحصیلات متوسطه و دانشگاهی، به دلیل رشد سریع‌تر بازده آموزش دانشگاهی، شروع به رشد کرد. توضیح معمول برای این تحول این است که پیشرفت‌های فنی موجب می‌شود افزایش تقاضا برای کارگران ماهر سریع‌تر از نرخ فارغ‌التحصیلی آنها رشد کند.(۱۷) اقتصاددان‌های دیگر معتقدند که فایده آموزش برای جامعه بیش منافعی است که برای افراد حاصل می‌شود. افراد تحصیل کرده‌تر نه تنها شهروندانی آگاه تر هستند، و در نتیجه می‌توانند دموکراسی را بهبود بخشند، بلکه یک جامعه تحصیل کرده‌تر قادر به نوآوری بیشتر، و در نتیجه تقویت رشد، است.

اقتصادان‌های آمریکایی در ستایش سودمندی آموزش تنها نیستند. بسیاری از سازمان‌های چند جانبه ـ یونسکو[1]، یونیسف[2]، سازمان ملل، و بانک جهانی ـ همه بر اهمیت نقش آموزش در کاهش فقر و کمک به ثبات در جوامع آزاد تأکید می‌کنند. در واقع، در سال ۱۹۹۰، کنفرانس جهانی آموزش، که توسط نهادهای فوق برگزار شد، آموزش ابتدایی همگانی را به عنوان هدفی برای تمام کشورها در سال ۲۰۰۰ تعیین کرد (هدفی که بسیاری از کشورها آن را نادیده گرفتند) (Easterly, 2001, 72-71).

در خصوص تأکید بر آموزش به عنوان عاملی مؤثر بر نرخ های رشد در کشورهای مختلف یک مشکل اساسی وجود دارد. هنگامی که اقتصاددان‌های مختلف تلاش کردند تا رابطه آماری[3] میان رشد اقتصادی و آموزش (با ثابت نگهداشتن عوامل دیگر) در کشورهای مختلف بیابند، قادر به انجام این کار نشدند (Easterly, 2001, 84-78; Bosworth and Collins, 2003). البته، اقتصاددان‌های دیگر به نتایج متفاوتی دست یافته‌اند (Mankiw, 1995)، بویژه اگر مهارت ها با استفاده از متغیر جانشین[4] کیفیت آموزش، مانند نمرات آزمون، اندازه گیری شود (Barro and Sala-i-Martin, 2004, 537). با این وجود، برداشت کلی ما از

---

[1] - UNESCO
[2] - UNICEF
[3] - Statistical correlation
[4] - Proxy variable

پژوهش‌های انجام شده این است که قضاوت آماری[1] در خصوص نقش آموزش در رشد چندان روشن نیست.

بر اساس یک گفته قدیمی، اقتصاددان کسی است که تلاش می کند ثابت نماید چیزی که در عمل کار می‌کند از دیدگاه نظری نیز درست است. احتمالاً رابطه میان آموزش و رشد را می‌توان به عنوان یک نمونه مطرح کرد. در حقیقت، با توجه به انتقادهای ما از رگرسیون‌های کشوری در فصل سوم، چندان تعجب‌آور نیست که پژوهش‌های آماری که به دنبال اثبات وجود رابطه میان آموزش و رشد هستند بسیار متفاوت باشند. مطالعات آماری نمی‌تواند آنچه را که به نظر آشکار می‌رسد، یعنی اهمیت آموزش برای رشد، پیدا کند.

اما برای این تصویر نه چندان روشن یک دلیل خوب وجود دارد. نمونه‌های زیادی از کشورهای برخوردار از نیروی کار تحصیل کرده وجود دارد که در آنها عملکرد اقتصادی بسیار ضعیف بوده است. به عنوان نمونه، اتحاد شوروی سابق و کشورهای اروپای شرقی به دستاوردهای قابل توجهی در زمینه آموزش ابتدایی و متوسطه برای بخش قابل توجهی از جمعیت خود دست یافتند، اما همانگونه که همه می‌دانیم از زمان سقوط دیوار برلین، این کشورها شرایط اقتصادی بسیار ضعیف‌تری را نسبت به آنچه که بسیاری از تحلیلگران غربی فکر می‌کردند تجربه کرده‌اند. این کشورها در حال تولید قطعات مورد نیاز موتور اقتصادی بودند که بطور مصیبت باری دچار کمبود بود. بدون وجود حقوق مالکیت و قراردادها، هیچ کارآفرینی وجود نخواهد داشت. در نهایت، اقتصادهای سوسیالیستی تمام منابعی را که به آموزش اختصاص داده بودند به هدر دادند (به غیر از پرواز سفینه‌های فضایی و برخی از کاربردهای نظامی پیشرفت‌های علمی، که در آن اتحاد شوروی از رتبه بالای جهانی برخوردار بود).

ویلیام ایسترلی[2] در مطالعه جامع خود درباره رشد اقتصادی به موضوع غیرمتعارف دیگری اشاره می کند. ایسترلی در سال ۲۰۰۰، هنگامی که وی تحلیل خود را انجام داد، گزارش کرد که اگرچه کشورهای فقیر سرمایه گذاری‌های آموزشی خود را طی دوره ۲۰۰۰-۱۹۶۰ تا حد زیادی توسعه داده‌اند، میانگین نرخ رشد این کشورها طی این سال‌ها به تدریج کاهش یافته است (Easterly, 2001, 74). بی سوادی ممکن

[1] - Statistical verdict
[2] - William Easterly

است در بسیاری از این کشورها کاهش یافته باشد، اما فساد و خشونت‌های نظامی از جمله عواملی است که می‌تواند هر نوع اثر تقویت کننده رشد و در نتیجه آموزش را خنثی کند.

نمی‌خواهیم تفسیر غلط ارائه کنیم و مدعی هم نیستیم که آموزش با رشد یا با کارکردهای اجتماعی بی‌ارتباط است (صرفنظر از اینکه این جوامع به گونه ای دموکراتیک اداره می‌شوند یا خیر). در واقع، آموزش ممکن است در گذشته در برخی از کشورها به رشد کمک کرده باشد، اما آنچه که تاکنون ثابت شده این است که آموزش برای پیشرفت اقتصادی تنها شرط لازم است و نه شرط کافی. برای اینکه شاهد معجزه آموزش باشیم باید نهادهای مناسب آن را ایجاد کنیم، دقیقاً مانند یک کودک فوق‌العاده با استعداد که بدون تغذیه و آموزش مناسب به یک بزرگسال با استعداد تبدیل نخواهد شد. به علاوه، اگرچه آموزش موجب دستیابی به رشد در بخش‌هایی از جهان شده است، اما ویژگی منحصر به فرد نظام‌های سرمایه‌داری بنگاه بزرگ یا سرمایه داری کارآفرین‌محور نبوده است. اقتصادهایی که توسط دولت راهبری شده‌اند نیز تا حدی از نیروی کار آموزش دیده منتفع شده اند.

در این زمینه دو مشاهده دیگر نیز داریم. با این فرض که، در صورت وجود شرایط نهادی مناسب، آموزش عامل مهمی برای یک اقتصاد رو به رشد است، پرسش قابل بحث این خواهد بود که آیا اقتصادها از تمرکز سرمایه گذاری‌های آموزشی خود بر نخبگان فایده بیشتری می‌برند، یا اتخاذ روش همگانی‌تر برای آنها مناسب‌تر خواهد بود. هند از الگوی اول پیروی کرده است، اما بیشتر کشورهای آسیای جنوب شرقی از الگوی دوم استفاده کرده‌اند. روش هند دلیل اصلی موفقیت بالای این کشور در بخش‌های مرتبط با فناوری اطلاعات است، اما این بخش تنها حدود ۲ درصد تولید و نیروی کار کشور را در اختیار دارد، اگرچه برخی پیش بینی‌ها این سهم را در سال ۲۰۰۸ حدود ۷ درصد برآورد کرده‌اند (Srinivasan, 2005). صدها میلیون هندی هنوز از نظر آموزش در شرایط نامطلوبی قرار دارند. برعکس، کشورهای آسیای جنوب شرقی، مانند کره جنوبی و تایوان، تأکید بیشتری بر فراهم کردن آموزش ابتدایی همگانی، هنگامی که در مرحله مشابهی از توسعه قرار داشتند، به عمل آوردند. این راهبرد نسبت بالاتری از نیروی کار را با مهارت‌های مورد نیاز برای اشتغال در صنایع کاربر آماده کرد، که چندین دهه بعد نه تنها به نیرو های ماهر، بلکه به سرچشمه نوآوری، تبدیل شدند. بطور آشکار،

راهبرد آموزش همگانی عادلانه‌تر از روشی است که هند دنبال کرده است. پرسش اساسی در این خصوص که آیا روش هدفگذاری شده منافع بیشتری را برای درآمد ملی به دنبال دارد یا خیر باقی است.(۱۸) نکته دوم این است که، صرفنظر از اینکه تا کنون چه اعتقادی در خصوص نقش رشد اقتصادی در کشورهای با نظام سرمایه‌داری وجود داشته است، آموزش احتمالاً در آینده عامل مهمتری برای رشد خواهد بود، بویژه در اقتصادهایی که در مرزهای توسعه قرار گرفته اند. تا اواخر دهه ۱۹۷۰، یک مخترع نوعی بدون برخورداری از آموزش‌های پیشرفته قادر بود در گاراژ منزل خود به نوآوری‌هایی دست یابد که از نظر تجاری سودمند باشد، که برخی از این نوآوری‌ها می‌توانست از نوع بنیادی باشد. توماس اِدیسون[1]، بزرگترین مخترع آمریکایی در تمام دوران‌ها، دبیرستان را تمام نکرده بود. حتی در دهه ۱۹۷۰ نیز برا دو نفر فارغ التحصیل دبیرستان، یعنی استیوِن جابز[2] و استیوِن وُزنیاک[3]، این امکان وجود داشت که یک رایانه شخصی را بطور کامل در گاراژ منزل خود بسازند.

اما دلیل خوبی وجود دارد که بگوییم آن روزها گذشته است. بنیانگذاران برخی از شرکت‌های پیشرو در صنعت رایانه ـ آمازون[4]، eBay، گوگل[5]، و یاهو[6] ـ همه دارای تحصیلات دانشگاهی بوده‌اند. در آینده بعید به نظر می‌رسد که پیشرفت‌های با کاربرد تجاری در فناوری زیستی[7]، فناوری نانو[8]، یا فناوری اطلاعات[9] بوسیله مخترعین دارای تحصیلات دبیرستان و در گاراژ منزل امکانپذیر باشد. برعکس، نوآوری در این رشته‌ها، به همراه دیگر فناوری‌ها، احتمالاً یا در محیط های دانشگاهی و یا توسط افرادی که دارای تحصیلات دانشگاهی پیشرفته هستند توسعه خواهد یافت. زیرا، با توجه به دلایلی که پیشتر ارائه شد، در اقتصادهای کارآفرین احتمال خلق نوآوری‌های بنیادی که موجب افزایش قابل توجه در سطوح زندگی خواهد شد بیش از اقتصادهای با راهبری دولت یا اقتصادهای تحت سلطه بنگاه‌های بزرگ خواهد بود، زیرا کارآفرینان نوآور آینده، و نیز

---

1 - Thomas Edison
2 - Steven Jobs
3 - Steven Wozniak
4 - Amazon
5 - Google
6 - Yahoo
7 - Biotechnology
8 - Nanotechnology
9 - Information technology

کسانی که شرکت‌های بزرگ را راه اندازی می‌کنند و نهایتاً تبدیل به بنگاه‌های کارآفرین موفق می‌شوند، دارای آموزش‌های دانشگاهی پیشرفته خواهند بود. بنابراین، در آینده آموزش احتمالاً اهمیت بیشتری برای موفقیت اقتصادی در مقایسه با گذشته خواهد داشت.

ثبات اقتصاد کلان

همانگونه که در فصل اول کتاب اشاره شد، از میان توصیه‌هایی که بسیاری از کشورها برای به حرکت درآوردن اقتصادهای خود دریافت کرده‌اند، مجموعه سیاست‌های "اجماع واشنگتنی"[1] نقش غالب را داشته است. با این وجود، بیشتر پیشنهادهای مجموعه فوق بیش از هر چیز نگران ثبات[2] هستند، سپس رشد اقتصادی. مسئله این است که اگر کشورها سیاست‌های اقتصاد کلان خود را به صورت فوق اتخاذ کنند، مستعد روبرو شدن با بحران‌های مالی دوره ای[3] خواهند بود. بدون وجود این بحران‌ها، امکان زیادی برای رشد این کشورها وجود خواهد داشت.

ما بحثی در خصوص این پیشنهادهای پایه نداریم - در واقع ضرورت آن را می‌پذیریم - اما این پیشنهادها برای تمام اشکال نظام سرمایه‌داری قابل کاربرد نیست. معهذا، هر اقتصاد با نظام سرمایه‌داری باید به دنبال ثبات باشد و بهترین راه برای تضمین این هدف نیز ترکیب انضباط بودجه‌ای[4] (کسری بودجه پایین نسبت به تولید ناخالص داخلی)، سیاست پولی ضد تورمی[5]، و از زمان بحران مالی آسیا به بعد، درجه‌ای درجه‌ای از انعطاف پذیری نرخ ارز (یا افزایش تدریجی ذخایر ارزی)، می‌باشد.

اما رتبه بندی مناسب سیاست‌های اقتصاد کلان تضمینی برای این نخواهد بود که اقتصادها بتوانند در بلندمدت به بالاترین نرخ رشد دست یابند. به همین دلیل، مدعی هستیم که چهار شرط پیشنهادی ما بسیار مهم است. به عبارت دیگر، همانگونه که توسط بسیاری از اقتصاددان‌ها بیان می‌شود ثبات اقتصاد کلان برای حفظ تقاضای

---

[1] - Washington consensus
[2] - Stability
[3] - Periodic financial crisis
[4] - Budgetary discipline
[5] - Non-inflationary monetary policy

کل[1]، در سطحی برابر با حداکثر تولید بالقوه[2] جامعه یا نزدیک به آن، ضروری است، اما چهار پیش شرط ارائه شده نقش مهمی در تعیین چگونگی رشد سریع تولید بالقوه ایفا می‌کند.

دموکراسی

در ایالات متحده یک سنت طولانی مورد تأیید هر دو حزب دموکرات و جمهوری‌خواه به عنوان بهترین شکل حکومت وجود دارد ـ انتخابات آزاد و حکومت قانون[3] ـ در اوایل سده بیستم، رییس جمهور وودرو ویلسون[4] خواهان "جهانی امن برای دموکراسی" شد. رییس جمهور جان اف کندی[5] نیز هشدار داد که برای رسیدن به دموکراسی باید "هر بهایی را پرداخت و هر فشاری را تحمل کرد" (و با دشمن اصلی آن، یعنی کمونیسم اقتدارگرا[6]، جنگید). رییس جمهور جرج دابلیو بوش[7] نیز جنگ در عراق را به بهانه نیاز به استقرار دموکراسی در خاورمیانه راه انداخت. ایالات متحده در مبارزه برای دموکراسی تنها نبوده است. اتحادیه اروپایی نیز عضویت کشورهای جدید در این اتحادیه را به استقرار دموکراسی فعال پیش از هم پیوندی اقتصادی با این اتحادیه منوط کرده است.

اما پرسش این است که آیا دموکراسی برای تأمین چهار عامل مؤثر بر رشد ضروری خواهد بود؟ تعیین دقیق اینکه آیا دموکراسی برای رشد اهمیت دارد یا خیر دشوار است. آزادی سیاسی[8] برای تقویت آزادی اقتصادی[9]، بویژه برای تفکیک قواعد مورد نیاز کارآفرینی از هوی و هوس‌های یک رهبر اقتدارگرا که ممکن است تصمیم‌های خود در خصوص آنچه که برای اقتصاد بهترین است را پی در پی تغییر دهد، ضروری است.(۱۹) به علاوه، دموکراسی‌های کارآمد احتمالاً سرمایه‌داری اقلیت‌سالار را نخواهند پذیرفت، زیرا رهبران جوامع تحت سلطه اقلیت با اختصاص بخش عمده منافع اقتصادی

---

1 - Aggregate demand
2 - Potential output
3 - Rule of law
4 - Woodrow Wilson
5 - John F. Kenedy
6 - Autocracy communism
7 - George W. Bush
8 - Political freedom
9 - Economic freedom

به گروه کوچکی از افراد امکان ادامه حکومت نخواهند داشت. در عوض، دموکراسی‌ها بر اساس ضرورت ادامه کار رهبران آنها به منظور بزرگتر کردن کیک درآمد ملی - یعنی، تقویت رشد اقتصادی - حرکت می‌کنند.

اما پرسش این است که آیا دموکراسی برای دستیابی به اهداف فوق ضروری است؟ تجربه چیز دیگری نشان می‌دهد. رشد اقتصادی بالای چین نشانگر این واقعیت است که کارآفرینی می‌تواند در یک حکومت اقتدارگرا نیز شکوفا شود. آیا چین در صورت وجود دموکراسی در این کشور سریع‌تر رشد خواهد کرد؟ پاسخ احتمالاً مثبت است. در حقیقت، در یکی از مطالعاتی که اخیراً انجام شده بطور متقاعد کننده‌ای استدلال شده است که، بطور میانگین، کشورهای با حکومت دموکراتیک، حتی آنهایی که کمتر توسعه یافته هستند، سریع‌تر از حکومت‌های اقتدارگرا رشد می‌کنند (Halperin et al., 2006). اما حتی این مطالعه نیز نشان نمی‌دهد که دموکراسی برای رشد اقتصادی ضروری است (اگرچه این مطالعه دیدگاه مخالف، ارائه شده توسط تعدادی از تحلیلگران، در این خصوص که حکومت استبدادی پیش شرط توسعه اقتصادی است، را رد می‌کند).

اکنون پرسش خود را به گونه ای دیگر مطرح می‌کنیم: آیا رشد اقتصادی دموکراسی را به دنبال خواهد داشت؟ مطمئناً تجربه کره جنوبی، که تا چند دهه پس از جنگ جهانی دوم دارای یک حکومت اقتدارگرای نیک اندیش[1] بود و سرانجام تبدیل به حکومتی مردم سالار شد، این دیدگاه را تأیید می‌کند (Glaeser et al., 2004). رشد درآمد موجب شکل گیری طبقه متوسط در یک کشور می‌شود، که خود موجب افزایش تقاضا برای آزادی‌های سیاسی می‌گردد. بر عکس، شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد کشورهایی که پیش از این دارای حکومت دموکراتیک بوده‌اند، هنگام مواجه شدن با عملکرد اقتصادی ضعیف دچار پسرفت خواهند شد. به عنوان نمونه، جالب توجه است که سه چهارم از موارد فروپاشی حکومت‌های دموکراتیک از سال ۱۹۷۰ به بعد ناشی از کاهش شدید رشد و رکود اقتصادی بوده است.

اما هنوز بدبینی درباره اجتناب ناپذیر بودن دموکراسی پس از رشد اقتصادی پایدار باقی است. چین به نقطه انفجار نزدیک شده است. تا حدی، رشد اقتصادی

---

[1]- Benevolent autocracy

پیوسته دست دولت را برای محدودکردن آزادی‌های سیاسی بازترکرده است (Bueno de Mesqita and Downs, 2005). یا با افزایش قدرت اقتصادی چین، این کشور به منابع بیشتری برای پیگیری اهداف توسعه طلبانه نظامی دست یافته است. البته، در این شرایط، آگاهی از اینکه آیا نظر افراد خوش‌بین درباره چین درست است یا خیر، دشوار است. دیدگاه ما این است که برتری با خوش‌بین‌ها است - یعنی، رشد اقتصادی سرانجام به استقرار دموکراسی در چین، همانند دیگر کشورها، منتهی خواهد شد ـ اما هیچ تضمینی برای آن وجود ندارد.

یک دلیل برای این خوش‌بینی وجود شواهد مربوط به تاریخ اولیه آمریکا و بویژه تجربه بنیانگذاران این کشور است، که نشان می‌دهد مهارت‌های کسب و کار می‌تواند استعدادهای مورد نیاز برای دستیابی به خود مختاری[1] و حفظ آن را ترغیب نماید. بنجامین فرانکلین[2]، یکی از نویسندگان اعلامیه استقلال آمریکا، نوشته‌های زیادی را در خصوص اینکه چگونه مهارت‌های دیپلماتیک خود را در دوره تأسیس چاپخانه خود تقویت کرد از خود به جای گذاشته است. پاول رِور[3]، نقره کاری معروف، یک هماهنگ کننده تمام عیار بود که از قراردادهای تجاری برای کردن فعالیت‌های انقلابی استفاده می‌کرد. الکساندر هَمیلتون[4]، که در نوجوانی یک دفتر حسابداری را اداره می‌کرد، بعدها از این مهارت برای سازماندهی وزارت خزانه داری[5] آمریکا سود جست. حتی توماس جِفِرسون[6]، رقیب سرسخت هَمیلتون، که معتقد بود آمریکا باید یک ملت کشاورز باقی بماند، یک روستایی به شدت سنتی در زمینه شخم زمین بود. وی یک مزرعه بزرگ را اداره می کرد و به دنبال روش‌های علمی‌تر برای کشت زمین بود. بطور خلاصه، وی یکی از دوست داشتنی‌ترین کارآفرینان آمریکایی بود: فردی سخت‌کوش و عاشق یادگیری، غالباً سرشار از عقاید مغرورانه و غیر معمول، اما طرفدار سرسخت مدنیت و، سرانجام، یک بشر دوست آینده نگر. بطور خلاصه، به نظر می‌رسد تجربه آزادی اقتصادی موجب تقویت مهارت‌ها و گرایش‌های جامعه به سوی آزادی سیاسی می‌شود.

---

[1]- Self- governance
[2]- Benjamin Franklin
[3]- Paul Revere
[4] - Alexander Hamilton
[5] - Department of Treasury
[6] - Thomas Jefferson

رهبران تجاری چین ممکن است نتوانند کشور خود را در همان مسیر هدایت کنند. اما آیا این مطلب به این معنی است که کشورهای دیگر ـ بویژه، ایالات متحده ـ باید بیشترین تلاش را برای تداوم رشد اقتصادی در چین (یا کشورهای دیگری که تحت سلطه حکومت‌های اقتدارگرا هستند) بکار گیرند؟ به اعتقاد ما این شیوه نسخه‌ای برای جهانی خطرناک است. اقتدارگرایانی که از سوی کشورهای ثروتمند رانده می‌شوند به سادگی قربانی عملکرد اقتصادی ضعیف کشور خود خواهند شد. سیاست "سرزنش خارجی‌ها" دارای تاریخی طولانی و متأسفانه موفق است. چرا باید به اقتدارگراها چنین امکانی داده شود؟

اعتقاد داریم که بهترین روش این است که به حکومت‌های اقتدارگرا، دست کم برای به رسمیت شناختن حقوق اقتصادی ـ بویژه، در زمینه راه اندازی کسب و کارها و پاداش دادن به نوآوری های موفق ـ هشدار داده شود. به عقیده ما، موفقیت‌ها نشان می‌دهد که سرانجام حقوق سیاسی بدست خواهد آمد.

نتیجه گیری

در این فصل، آنچه را که معتقدیم چهار عامل ضروری برای حداکثر ساختن رشد اقتصادی توسط کشورهایی است که در مرز توسعه یا نزدیک به آن قرار دارند، مطرح کردیم. به بیان دیگر، اگر کشوری خواهان حداکثر کردن امکاناتی است که موجب خلق نوآوری و تجاری سازی آن می‌شود باید این امکانات را فراهم آورد. بطور خلاصه، دولت‌ها باید شرایط لازم برای راه اندازی کسب و کارها توسط کارآفرینان را فراهم کنند؛ بپذیرند که باید به کارآفرینان در صورت دستیابی به موفقیت پاداش داد؛ باید از انجام فعالیت‌های "کارآفرینانه غیر مولد" جلوگیری نمایند؛ و باید مراقب باشند که کارآفرینان یا جانشین‌های آنها اجازه نداشته باشند فقط بر افتخارات گذشته خود تکیه کنند، بلکه در عوض انگیزه کافی برای رقابت به منظور ادامه نوآوری و تجاری سازی آن را داشته باشند. اگر رهبران سیاسی بتوانند این پیش‌شرط‌ها را تضمین کنند، خواهند توانست ترکیب مناسبی از سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و سرمایه داری کارآفرین محور را ایجاد کنند، که معتقدیم بهترین روش برای تقویت رشد اقتصادی در بلند مدت است.

این بدان معنی نیست که عوامل دیگر ـ فرهنگ، آموزش، ثبات اقتصاد کلان، و دموکراسی ـ موجب تقویت رشد اقتصادی نخواهد شد. اما به اعتقاد ما این عوامل فقط

مختص سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و سرمایه‌داری کارآفرین محور نیست. دولت‌هایی که خواهان راهبری اقتصاد خود هستند می‌توانند از تمامی این عوامل بهره جویند. به علاوه، برخی از این عوامل ـ بویژه، فرهنگ و دموکراسی ـ دقیقاً خود محصول چهار پیش شرط اساسی مورد بحث هستند.

همچنین، به دنبال اثبات این ادعا نیستیم که چهار پیش شرط ارائه شده تنها برای سرمایه‌داری بنگاه بزرگ و سرمایه‌داری کارآفرین محور کاربرد دارد. کشورهایی که اقتصاد آنها به شدت توسط دولت راهبری می‌شود نیز می‌توانند از ایجاد نهادهایی که موجب بهبود کارآفرینی و رقابت می‌شود منتفع شوند. در حقیقت، معتقدیم که اقتصادهای با راهبری دولت سرانجام باید راه گذار به ترکیب مناسب سرمایه داری بنگاه بزرگ و سرمایه‌داری کارآفرین محور را به دلیل ساده زیر پیدا کنند: فرصت‌های کپی‌برداری، که دلالت بر راهبری اقتصاد توسط دولت دارد، یک جایی به پایان خواهد رسید. در برهه‌ای از زمان، اقتصادها باید دست به نوآوری بزنند و نه کپی برداری صرف. این اتفاق زمانی رخ خواهد داد که دولت از راهبری اقتصاد دست برداشته باشد.

یادداشت‌ها:

۱ـ گزارش نهایی کمیسیون (United Nations, 2004) می‌باشد. در این گزارش در میان موضوعات مختلف، به کشورهای در حال توسعه توصیه شده است که نظام‌های کسب و کار و ثبت دارایی خود را بهبود بخشند.

۲ـ به عنوان مثال، اینکه هزینه‌های ثبت دارایی در عربستان صعودی صفر، و در بلاروس، مغولستان، جمهوری آذربایجان و استونی خیلی کم است؛ در بین کشورهای دارای کمترین هزینه استخدام کارگران جدید، تعدادی از کشورها عرب، روسیه، و قزاقستان (که ما ادعا می‌کنیم که اساساً نظام اقلیت سالار دارند) وجود دارند: و نیز اینکه عربستان سعودی در بین کشورهایی قرار دارد که در آنها اخراج کارکنان آسان‌تر است؛ تا حدودی، دست کم برای ما، شگفت‌انگیز می‌باشد.

۳ـ ایالات متحده آمریکا اخیراً اصلاحاتی را در قانون ورشکستگی خود انجام داده است، که بازپرداخت اجباری بیشتری را بر افراد بدهکار تحمیل می‌کند. اگرچه این حرکت بطور کلی حرکتی سازنده است، زیرا مسئولیت بیشتری را برعهده افراد می‌گذارد، لیکن این قانون، بدون قصد قبلی، ممکن است سبب کاهش انگیزه کارآفرینانی شود که کسب و کار آنها شکست می‌خورد، سوای اینکه ورشکسته‌ها بدهی‌های هنگفتی در کارت‌های اعتباری خود دارند یا خیر. در فصل هشتم درباره این موضوع بحث می‌کنیم.

۴ـ ارقام خامی که در مورد نرخ شکست بنگاه‌های جدید ارایه می‌شود معمولاً ریسک‌های کارآفرینی را بیش از حد واقعی نشان می‌دهد. بسیاری از کارآفرینان به سادگی شکست می‌خورند، زیرا نمی‌دانند وارد چه کاری شده‌اند.

۵ـ یک استثنا در این موردمطالعه: Gentry and Hubbard, 2004 است. این دو تحلیل‌گر جنبه‌هایی از نظام مالیات بر درآمدی را که در آن کمترین احتمال جریمه کردن کارآفرینان وجود دارد، بررسی کرده‌اند. به طور خلاصه، آنها به این نتیجه رسیده‌اند که هر چه جدول مالیاتی یکنواخت‌تر باشد، احتمال اینکه کارآفرین دلسرد شود نیز کمتر خواهد بود.

۶ـ همچنین، در فصل هشتم درباره چگونگی اصلاح نظام مالیات بر درآمد به منظور ایجاد انگیزه بیشتر برای رشد اقتصادی نسبت به وضعیت کنونی بحث می‌کنیم.

۷ـ به طور کلی نگاه کنید به مطالعه کلیفورد وینستون[1] که منافع حاصل از مقررات زدایی اقتصادی را مستندسازی کرده است.

---

[1]- Clifford Winston

۸ـ این موضوع حتی در مورد توماس اِدیسون[1] هم که معمولاً به عنوان بزرگترین مخترع آمریکایی (یا بزرگترین مخترع دوران) مطرح است، درست می‌باشد؛ همانگونه که Hargadon (2005, 120) توضیح می‌دهد: "دستگاه ثبت قیمت سهام[2] ــ اولین محصول سودآور ادیسون ـ از تلفیق سیستم تلگراف با دستگاه تایپ ابتدایی ساخته شد. لامپ روشنایی در واقع چهل سال قبل از آن اختراع شده بود. درخشش اِدیسون عموماً در تلفیق پیشرفت‌های صورت گرفته در فیزیک نور با پیشرفت‌های موجود در ژنراتورها، سیم‌کشی صنعت تلگراف و الگوهای کسب و کار در صنعت گاز برای ایجاد اولین سیستم با دوام[3] روشنایی الکتریکی برای منازل و محل‌های کار، بود."(۱۱)

۹ـ در حقیقت، یکی از نویسندگان به طور قانع‌کننده‌ای استدلال کرده است که مشکل اصلی ناشی از انحصار سیستم‌های عامل رایانه های شخصی توسط شرکت مایکروسافت نه سوء استفاده از قدرت شرکت، که دلیل اصلی تشکیل پرونده ضد انحصار توسط دولت ایالات متحده برعلیه شرکت مایکروسافت بود، بلکه سیستم‌های چندلایه حمایت از مالکیت معنوی ناظر بر سیستم عامل بود (Abramson, 2005).

۱۰ــ این داده‌ها از: WWW.PPic.org/Content/Pubs/R_502ASR.Pdf,P.12 استخراج شده است.

۱۱ـ توجیه بازتوزیع درآمد از طریق نظام مالیاتی تا حد زیادی به این اندیشه باز می‌گردد که با افزایش درآمد افراد، "مطلوبیت" یا رضایت خاطر آنها از هر یک دلار یا یک واحد درآمد اضافی کاهش می‌یابد (قانون نزولی بودن مطلوبیت نهایی). اگر هدف نظام مالیاتی وضع مالیات به نحوی باشد که "زیان" از دست دادن یک دلار یا یک واحد درآمد در نهایت بطور مساوی توزیع شود، در آن صورت نزولی بودن "مطلوبیت نهایی درآمد"[4] به طور ضمنی به این معنی است که نرخ‌های مالیات باید همراه با افزایش درآمد به صورت تصاعدی افزایش یابد. در غیر این صورت، مالیات بردرآمد یکسان در نهایت زیان یا عدم رضایت بیشتری را بر افرادی که درآمد کمتری دارند، نسبت به افراد پر درآمدتر، تحمیل خواهد کرد.

۱۲ـ خوانندگان علاقمند به قوانین ضد تراست و اجرای آن، می‌توانند به انواع کتاب‌های اقتصاد و حقوق در این حوزه مراجعه کنند.

1- Thomas Edison
2- Stock ticker
3- Viable
4- Marginal utility of income

۱۳ـ یکی از نویسندگان کتاب حاضر (رابرت لیتان) پس از سال ها خدمت در دفتر ضد تراست [1] وزارت دادگستری [2] در دهه ۱۹۹۰ و کسب تجربه مستقیم در این زمینه با اکراه به این نتیجه دست یافته است. نویسنده دیگر کتاب (ویلیام بامول) نیز پس از کسب تجربه فراوان به عنوان کارشناس ناظر بر مباحث ضد تراست و مقررات تنظیم بازار به این نتیجه دست یافته است.

۱۴ـ در کتابی که اخیراً به چاپ رسیده چنین استدلال شده است که قوانین ضد تراست، یا دقیق‌تر، مجموعه‌ای از سیاست‌هایی که رقابت داخلی و خارجی را تشویق می‌کنند، آنچنان هم اهمیت ندارند. و حتی ممکن است در اقتصادهای در حال توسعه، مانند اقتصادهایی که به مرزهای فناوری نزدیک‌تر هستند، زیان آور باشد (Aghion and Griffith, 2005). این به دلیل این است که در یک بازار با مقیاس جهانی، بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه احتمالاً قادر به رقابت مؤثر با بنگاه‌های کشورهای پیشرفته نخواهند بود. در نتیجه، به باور نویسندگان کتاب، اشتباه است که اقتصادهای پیشرفته از بنگاه‌های خود در برابر رقابت حمایت کنند، زیرا این کار موجب کاهش انگیزه آنها برای نوآوری می‌شود. در فصل هفتم، هنگام بررسی مشکلات اقتصادی پیش روی اقتصادهای اروپای قاره ای، دوباره به این موضوع باز خواهیم گشت.

۱۵ ـ بر اساس مباحث و موضوعات منتشر نشده‌ای که فِلپس [3] برای ما فراهم کرد.

۱۶ـ علاوه بر این، چنانچه کارگران از مهارت‌های چندگانه برخوردار باشند، هنگام از دست دادن شغل کنونی خود، بدون هیچ گناهی و صرفاً به دلیل کاهش تقاضا برای محصولات بنگاهی که در آن شاغلند و در نتیجه مدیران بنگاه هیچ انتخابی جز کاستن از نیروی کار ندارند، به آسانی می توانند شغل دیگری برای خود دست و پا کنند.

۱۷ـ گری بِکر [4] از دانشگاه شیکاگو [5]، جایزه نوبل [6] خود را تا حدی مرهون مستندسازی بازده اقتصادی آموزش بود. تئودورشولتز [7]، اقتصاددان دیگر دانشگاه شیکاگو نیز کار مشابهی را در این زمینه انجام داد. نگاه کنید به (Becker, 1976) و (Schultz,1961).

۱۸ـ برای بحث درباره این موضوع نگاه کنید به (Krueger, 2005).

---

[1]- Antitrust Division
[2]- Justice Department
[3]- Phelps
[4]- Gary Backer
[5]- University of Chicago
[6]- Nobel Prize
[7]- Theodore Schultz

۱۹ـ در یکی از مطالعات انجام شده، یافته‌های مربوط به اینکه دموکراسی، با کاهش احتمال وقوع کودتای نظامی[1]، که می‌تواند به بی‌ثباتی قوانین ناظر بر کسب و کارهای داخلی و خارجی و کسانی که با سرمایه‌گذاری سرو کار دارند منجر شود، موجب تقویت رشد اقتصادی می شود، تأیید شده است (Persson and Tabellini, 2006).

۲۰ـ مراجعه کنید به هالپرین و همکاران (Halperin etal., 2005, 72-74). بنا به گزارش آنها ۲/۵ درصد احتمال وجود دارد که دمکراسی در هر سال از همان راهی که رفته است باز گردد. اگر میانگین رشد درآمد سرانه سه سال قبل کشور مورد نظر کمتر از یک درصد باشد، این احتمال به ۴/۵ درصد افزایش خواهد یافت.

[1]- Military coups

فصل ششم:
بی‌توجهی به کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه یافته

خوانندگان این کتاب مطمئناً شاهد نمایش تصاویر وحشتناک خشکسالی و بیماری در آفریقا در تلویزیون بوده‌اند و به احتمال زیاد از این موضوع آگاه هستند که به رغم عملکرد قابل ملاحظه رشد اقتصادی در بسیاری از نقاط جهان، بیش از دو میلیارد نفر از مردم جهان هنوز با درآمدی کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند. شکست چشمگیر دولت‌ها در کشورهایی که با مشکل فوق دست و پنجه نرم می‌کنند، و نیز سازمان‌های بین‌المللی که برای کمک به آنها تلاش کرده‌اند، ما و تمام کسانی را که به دنبال راهی برای بهبود اوضاع هستند به فکر فرو برده است.

با این وجود، فرض کنید از شما به عنوان مشاور رهبران یک کشور در حال توسعه که در آرزوی رشد کشور خود هستند دعوت به عمل آید. چه چیزی می‌توانید به آنها بگویید که تا حدی متقاعدکننده باشد؟ در اصل، هدف این فصل ارایه پاسخی به پرسش فوق است، ولی تا حدی با تواضع. ما بحث خود را متوجه کشورهایی می‌کنیم که در دستیابی به رشد اقتصادی شکست نخورده‌اند، و شاید برحسب اتفاق، موفقیت آنها دست کم در برخی موارد بدون برنامه‌ریزی، یعنی بدون هدایت مرکزی یا با هدایت اندک، و در نتیجه اتفاقات تاریخی و وجود انگیزه‌های بالای ناشی از تلاش‌های غیرشخصی سازوکار بازار، رخ داده است. اگرچه درس‌های حاصل از این تجربیات کاملاً روشن و شفاف نیست، ولی دست کم به نظر می‌رسد که می‌تواند به ما بگوید که یکی از عناصر اصلی موفقیت وجود کارآفرینی و محیطی بوده است که این فعالیت‌ها را، با فراهم آوردن انگیزه‌ها و امنیت لازم و به حداقل رساندن موانع موجود پیش روی آن، تشویق کرده است. بطور خلاصه، در این فصل بر مراحل مختلفی متمرکز می‌شویم که موجب امیدواری برای تغییر ساختار اقتصادهایی می‌شود که در آن ترتیبات و قواعد بازی مانع از عملکرد کارآفرینان خلاق برای حرکت به سوی نظام‌های جدیدی که این عناصر در آن برعکس می باشد، می‌شود.

برای شروع، در بحث اصلی خود، برخلاف کتاب‌های توصیفی درباره موضوع رشد اقتصادی، تلاشی برای بیان مجموعه جامعی از مراحلی که باید توسط دولت‌های آگاه و مسئولیت‌پذیر برای یافتن راه‌های سرعت بخشیدن به پیشرفت اقتصادی طی شود، نمی‌کنیم. در عوض، بخش عمده مباحث را به روش‌های جامع دستیابی به نظامی که برای هدایت اقتصاد در مسیر مورد نظر می‌توان به آن اتکا کرد، اختصاص خواهیم داد. توجه ویژه خود را به این موضوع معطوف خواهیم کرد که چگونه اقتصادهایی که مسیر حرکت آنها توسط وزارتخانه‌های دولتی یا اقلیت قدرتمند تعیین می‌شود، می‌توانند تبدیل به نظام‌های جدیدی شوند که در آن تحولات اقتصادی بیش از هر چیز تحت تأثیر نیروهای بازار و فعالیت‌های کارآفرینان خلاق قرار دارد.

پیش از ورود به جزئیات، بحث‌های خود را مرور می‌کنیم. اول، تمام کشورهای کمتر توسعه یافته، صرفنظر از وضعیت توسعه اقتصادی، می‌توانند از بهبود کارآفرینی، از هر دو نوع معرفی شده آن منتفع شوند: کپی بردار[1]، به این مفهوم که فناوری از خارج، عموماً با پذیرش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، وارد می‌شود؛ و نوآور[2]، از طریق تولید محصولات قاعده هرم و استفاده از نوآوری‌های سازگار با شرایط خاص اقتصادهای در حال توسعه (و نیز کشورهایی که در مراحل بالاتر توسعه هستند، از طریق انطباق محصولات و خدمات پیشرو که در حال حاضر برای بازارهای کشورهای ثروتمند و بنگاه‌ها و مصرف‌کنندگان آنها طراحی شده است).

دوم، واقع بینانه نیست که انتظار داشته باشیم آندسته از اقتصادهای در حال توسعه‌ای که با راهبری دولت موفق بوده اند، از جمله کشورهای در حال توسعه سابق که از راهبری دولت برای رساندن سطوح زندگی خود به کشورهای صنعتی استفاده کرده‌اند، به سرعت اقدام به بکارگیری تمام اصول سرمایه‌داری کارآفرین محور، که در فصل آخر بیان می‌شود، نمایند. با این وجود، فرصت‌هایی برای این کشورها برای استفاده از این سیاست‌ها به صورت حاشیه‌ای[3]، یا تدریجی[4]، به صورتی که در اینجا بحث می‌کنیم، وجود دارد.

---

[1]- Replicative
[2]- Innovative
[3]- At the margin
[4]- Incrementally

سوم، دستیابی به رشد اقتصادی در اقتصادهای دارای نظام سرمایه‌داری اقلیت‌سالار، که برخی از آنها بسیار فقیرند، و کشورهای دیگری که بطور میانگین ثروتمندترند ولی توزیع درآمدها در آنها به شدت نابرابر است، همانطور که در فصل چهارم بحث شد، بسیار مشکل است. دلیل این امر این است که برای رشد کشورها، ضروری است که رهبران سیاسی تمایل و آمادگی دستیابی به آن را داشته باشند. چون، بر اساس تعریف ما (و نیز تعریف آنها)، اقلیت اولویت بالایی به رشد اقتصادی نمی‌دهد، تنها دو گزینه واقعی برای این کشورها وجود دارد: انقلاب از درون یا فشار از سوی کشورهای دیگر برای ایجاد تغییرات اساسی، که خود معادل تشویق به انقلاب است. در نتیجه، دهه‌های اخیر شاهد چندین نمونه از انقلاب‌های صلح‌آمیز، و حتی شبه دموکراتیک، بوده است. برخی از این انقلاب‌ها، در اقتصادهایی رخ داده است که دارای ویژگی‌های کارآفرینی بوده‌اند؛ انقلاب‌های دیگر نیز کشور را به سوی برخی از انواع نظام‌های با راهبری دولت سوق داده است.

نکته جالب این است که، انقلاب‌های "مردمی"[1] سال‌های اخیر، بویژه در آمریکای لاتین، عمدتاً در مخالفت با ایالات متحده، هم با سیاست خارجی و هم سیاست‌های اقتصادی این کشور، صورت گرفته است. معهذا، ما این تحولات را کاملاً نامطلوب نمی‌دانیم، زیرا ممکن است برای کشورهایی که زمانی تحت سلطه اقلیت قرار داشتند سازگاری با برخی از اشکال سرمایه‌داری با راهبری دولت به عنوان نقطه حرکت به سوی برخی از اشکال سرمایه‌داری کارآفرین محور ضرورت داشته باشد. البته قضاوت در این مورد هنوز زود است.

چهارم، اگرچه دلایل نظری کافی در این خصوص وجود دارد که کمک‌های خارجی[2] می‌تواند به افزایش نرخ رشد منجر شود، بویژه در کشورهای بسیار فقیر جهان که بطور تأسف‌آوری با گرسنگی و بیماری وسیع روبرو هستند، ولی در عمل شواهد مربوط به این موضوع بطور قطعی مشخص نیست. اگر هدف کمک خارجی عرضه کالاهای عمومی ـ مانند خدمات درمانی و بهداشتی، فاضلاب، جاده و زیرساخت‌های ارتباطی ـ باشد، می‌تواند به شیوه‌ای فراهم شود که موجب دستیابی به اهداف فوق شده، و در نتیجه نقش سازنده ای را ایفا نماید. ولی حتی در این صورت نیز، کمک‌ها باید تنها

---

[1]- Populist revolution
[2]- Foreign aid

به عنوان یک راهبرد توسعه کوتاه‌مدت در نظر گرفته شود. کشورهای در حال توسعه، حتی فقیرترین آنها، سرانجام باید راه‌هایی را برای رشد مخصوص به خود پیدا کنند. این مسئله نیازمند نهادهایی است که در فصل آخر کتاب بطور خلاصه معرفی شده‌اند؛ هر چه سرعت توسعه این نهادها بیشتر باشد، کاهش رنج انسانی که برای آغاز رشد جهشی نیازمند کمک خارجی بیشتری است سریعتر خواهد بود.

نکته آخر اینکه، رشد نهادهایی که اصطلاحاً نهادهای مالی تأمین اعتبارات خُرد[1] نامیده می‌شوند، در تمام کشورهای در حال توسعه (و حتی بخش‌هایی از جهان توسعه یافته) در دهه‌های اخیر پدیده مهمی است که اهمیت آن قابل چشم‌پوشی نبوده و نشانگر مجموعه اقداماتی است که می‌تواند به عنوان ابزارهای تأثیرگذار برای تسهیل فرایند توسعه مورد استفاده قرار گیرد. اعتبارات خُرد می‌تواند راه اندازی کسب و کارهای کوچک، بویژه کسب و کارهایی که تحت مالکیت زنان قرار دارند، که در غیر این صورت امکان راه اندازی آن وجود نداشت را تقویت کند. ولی همانگونه که از مطالب فصل‌های گذشته روشن است، این کسب و کارهای کوچک بیش از آنکه نوآورانه (ابتکاری) باشند از نوع تقلیدی هستند. در کشورهایی که هزاران، اگر نه میلیون‌ها، مورد از این کسب و کارهای کوچک وجود دارد ممکن است آن را راهبرد مفیدی برای فقرزدایی، و در واقع، شروع فرایند رشد اقتصادی سریع، بدانند. ولی کسب و کارهایی که به پشتوانه اعتبارات خُرد ایجاد شده‌اند احتمالاً قادر نیستند نقش موتور اصلی رشد اقتصادی را ایفا کنند، بویژه اگر وام دهندگان خُرد از یارانه‌های دریافتی از دولت یا سازمان‌های غیرانتفاعی[2] بهره‌مند باشند. کسب و کارهای کوچک که از طریق اعتبارات خُرد تأمین مالی می‌شوند، طبق تعریف، آنقدر کوچک هستند که قادر نیستند صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس را، که تنها بنگاه‌های بزرگ امکان دسترسی به آن، چه در داخل و چه بازارهای بین‌المللی، را دارند محقق کنند. چالش آتی برای کشورهای در حال توسعه تشویق نهادهای مالی بزرگ‌تر و رسمی‌تر برای پرداخت وام به شرکت‌هایی است که از امکان بالقوه تبدیل شدن به بنگاه‌های بزرگ برخوردارند- به عبارت دیگر، این کشورها باید از مرحله پرداخت اعتبارات خُرد به کسب و کارهای کوچک فراتر روند.

---

[1]- Micro-credit financial institution
[2]- Nonprofit organization

پیش از بیان منطق مربوط به نتایج کلی مورد اشاره، تعریف چند اصطلاح سودمند خواهد بود: در ابتدا باید مشخص کنیم که منظور از "کشور در حال توسعه" چیست؟ سپس توضیح خواهیم داد که چرا هنگامی که کشورهای در حال توسعه به رشد اقتصادی پایدار و نرخ رشدی که می‌تواند سطح زندگی آنها را به کشورهای ثروتمندتر موفق برساند دست می‌یابند، وجود فضای کارآفرینی نیرومند و با ثبات‌تر ضروری است. در ادامه تعدادی از الگوهای متفاوت که کشورهای در حال توسعه می‌توانند از آن پیروی کنند بررسی می‌شود. در پایان این فصل نیز برخی نکات مهم در خصوص اینکه آیا کمک خارجی و شاه کلید چرخه توسعه، یعنی اعتبارات خُرد، قادر به کمک به فرایند توسعه می‌باشند یا خیر، بیان خواهد شد.

مفهوم کشور در حال توسعه

این اندیشه که برخی از کشورها "توسعه یافته"[1] هستند و دیگران خیر، از سال‌ها پیش، دست کم از پایان جنگ جهانی دوم، که کشورها اقدام به تشکیل یک نهاد تخصصی - یعنی بانک جهانی - با مأموریت خاص کمک به توسعه کشورهایی که در گروه دوم قرار می‌گیرند، کردند، همواره با ما بوده است. در طول سالیان متمادی، اصطلاحات مختلفی (دست کم در زبان انگلیسی) برای توصیف کشورهایی که متوسط سطح زندگی آنها بسیار پایین‌تر از کشورهای ثروتمندی چون ایالات متحده قرار داشت مورد استفاده قرار گرفت. این اصطلاحات مواردی چون "در حال توسعه"[2]، "کمتر توسعه یافته"[3]، "کم درآمد"[4]، و یا "فقیر"[5] را دربرمی‌گرفت.

طی شصت سال گذشته، تغییرات زیادی در این خصوص رخ داده است. اغلب کشورهایی که زمانی "فقیر" یا "در حال توسعه" بودند اکنون به هیچ وجه اینگونه نبوده و در حال بالا رفتن از پله‌های "نردبان توسعه اقتصادی"[6] هستند. البته، نمونه‌های شناخته شده این کشورها آنهایی هستند که در آسیای جنوب شرقی قرار دارند، بویژه ژاپن، که در جنگ جهانی دوم از نظر اقتصادی

1- Developed
2- Developing
3- Less developed
4- Low income
5- Poor
6- Ladder of economic development

به کشوری ویران تبدیل شده بود. در حقیقت، اروپای غربی نیز همین وضعیت را داشت. در حال حاضر اروپای غربی توانسته سطوح زندگی خود را به ایالات متحده، یعنی کشوری که درآمد یک خانوار متوسط آن در سال ۲۰۰۵ تقریباً ۴۵ هزار دلار در سال بود، نزدیک نماید. به علاوه، اقتصاددان‌ها اکنون صحبت از گروهی از کشورهای با "درآمد متوسط" یا "اقتصادهای بازار نوپدید"[۱] می‌کنند ـ یعنی کشورهایی که درآمد سرانه آنها عموماً در محدوده ۴ تا ۱۵ هزار دلار قرار دارد. نمونه‌های این کشورها عبارتند از اغلب "اقتصادهای در حال گذار"[۲] در اروپای شرقی، ترکیه و شیلی. برخی از تحلیل‌گران هر دو گروه کشورهای کم‌درآمد و با درآمد متوسط را با عنوان "کشورهای در حال توسعه" طبقه‌بندی می‌کنند (World Bank ,1993)، در حالیکه دیگران بین این دو گروه تمایز قائل می‌شوند، و در واقع به کشورهای کم درآمد بسیار فقیر، یعنی کشورهایی که متوسط قدرت خرید آنها کمتر از ۲ دلار در روز است، توجه ویژه‌ای می‌کنند (Sachs, 2005).

صرفنظر از اینکه کدام اصطلاح بکار برده شود، معیار مورد استفاده برای تعیین اینکه کشورها روی کدام پله از نردبان توسعه اقتصادی جای گرفته‌اند درآمد سرانه است. برای لحاظ تأثیر پول ملی کشورهای مختلف، معیار درآمد، با استفاده از نرخ‌های ارز بازار[۳] یا نرخ‌های بازار تعدیل شده برحسب تفاوت در قدرت خرید در داخل هر کشور (که اصطلاحاً نرخ ارز برابری قدرت خرید (PPP)[۴] نامیده می‌شود)، تبدیل به معادل دلاری آن می شود. در جدول (۱۰) فهرست گویایی از کشورهای مختلف بر اساس جایگاه آنها در نردبان توسعه اقتصادی در سال ۲۰۰۳ و بر اساس نرخ‌های ارز برابری قدرت خرید ارائه شده است.

اگرچه پذیرفته‌ایم سطوح درآمد سرانه معیار مهمی برای اندازه‌گیری پیشرفت اقتصادی است، ولی این متغیر تنها معیار در این زمینه نیست. اولاً، این معیار عواملی را که زندگی افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد ولی در بازار مبادله نمی‌شود ـ مانند کیفیت محیط زیست، ثبات خانواده، امنیت فردی، یا بهداشت- به حساب نمی‌آورد. به علاوه، معیارهای سرانه، طبق تعریف، معیار میانگین هستند. این معیارها اطلاعات چندانی دربارهٔ اینکه درآمدها یا ثروت میان جمعیت بطور برابر توزیع شده است یا خیر ارایه نمی‌کند.

---

[1]- Emerging market economies
[2]- Transition economies
[3]- Market exchange rate
[4]- Purchasing power parity (PPP)

معهذا، آنچه که در اینجا برای ما بیشترین اهمیت را دارد مسیرهایی است که بر اساس آن کشورهایی که از نظر اقتصادی در سطح قابل قبولی قرار ندارند می‌توانند سریعاً به آن دست یابند. در این فصل، بر کشورهایی متمرکز می‌شویم که بسیار عقب مانده هستند ـ یعنی کشورهایی که "در حال توسعه" یا "کمتر توسعه یافته" نامیده می‌شوند. این گروه هم کشورهای بسیار فقیر ـ مانند اغلب کشورهای آفریقایی ـ و هم اقتصادهای سریعاً در حال رشدی چون چین و هند را شامل می‌شود، که صدها میلیون نفر از ساکنین آنها در فقر شدید به سر می‌برند. همچنین، درس‌های حاصل از تجربه برخی از کشورها را که قبلاً در این گروه جای می‌گرفتند، ولی با رشد اقتصادی سریع به کشورهای با درآمد متوسط یا بالا پیوسته‌اند، بررسی خواهیم کرد.

مسیرهای مختلف توسعه اقتصادی

آمریکایی‌ها و اغلب اروپایی‌هایی که در قرن هجدهم یا نوزدهم می‌زیستند اگر کتاب ما را مطالعه می‌کردند احتمالاً به سختی واژه‌شناسی مورد استفاده در مورد "سرمایه‌داری" را درک می‌نمودند، اگرچه آنها احتمالاً منظور ما از اصطلاحاتی چون "کارآفرینی" (یا دست کم اصطلاحات "ماجراجو"[1] یا "مبتکر"[2]، که متناظر با اصطلاح مزبور هستند) را درک می‌کردند. در آن زمان بخش عمده فعالیت‌های اقتصادی فعالیت کشاورزی بود، و کسانی که روی زمین کار می‌کردند عموماً مالک آن نیز بودند (به غیر از برده‌ها در آمریکا و رعیت‌هایی که در اروپا روی زمین مالکین کار می‌کردند) و در نتیجه کارآفرینان کپی بردار سنتی بودند. همچنین، مالکین مغازه‌های خرده فروشی و کارگاه‌های صنعتی نیز در نواحی شهری ساکن بودند. در آن زمان، تعداد اندکی بنگاه بزرگ از نوعی که امروز در کشورهای مختلف شاهد آن هستیم وجود داشت. و اگرچه دولت‌ها اعطای امتیازها و پروانه‌های کسب را در اختیار داشتند، ولی وظیفه راهبری اقتصاد را به مفهومی که مد نظر ما می‌باشد ـ از طریق اعطای امتیاز به صنایع و بنگاه‌های خاص، برای دستیابی به هدف رشد ـ بر عهده نداشتند.

بطور خلاصه، در آمریکا و در بخش اعظم اروپا تا قرن بیستم، سرمایه‌داری کارآفرین محور نظامی رایج بود- نه به دلیل دخالت دولت در طراحی آن، بلکه تا حدی

---

[1]- Adventurer
[2]- Undertaker

برحسب اتفاق. سرمایه‌داری کارآفرین محور از هیچ شکل گرفت، زیرا نه سرمایه‌داری با راهبری دولت و نه سرمایه‌داری بنگاه بزرگ، هیچکدام هنوز ظاهر نشده بودند (اگرچه در برخی از کشورهایی که حقوق مالکیت به رسمیت شناخته شده بود بخش عمده ثروت در اختیار گروه اقلیت بود، و در نتیجه اقتصاد آنها از اولین نمونه‌های سرمایه‌داری اقلیت سالار بود). نمونه‌های دیگر کشورهایی که هم اکنون ثروتمند یا تقریبا ثروتمند هستند، و فعالیت خود را از نظام کارآفرین آغاز کرده‌اند، کانادا و استرالیا هستند، البته نه به این دلیل که تصادفاً هر دو (مانند ایالات متحده) از کشورهای پدید آمده از بریتانیای کبیر بوده اند، بلکه مانند ایالات متحده و اروپای غربی، هر دو کشور قبل از رکود بزرگ و پس از جنگ جهانی دوم، کشورهایی با اقتصاد پیشرو یا نزدیک به آن بودند.

شاید برای هدف مورد نظر ما موضوع مهم‌تر این باشد که در تمام الگوهای کشورهای ثروتمند که در آن کارآفرینی از هیچ شکل گرفته است، تشکیل نهادهای موردنیاز - شامل قراردادهای قابل اجرا و حقوق مالکیت برای اطمینان از اینکه کارآفرینان از ثمرات ریسک‌پذیری خود بهره مند شوند، نهادهای قانونی و سایر نهادهای مورد نیاز برای کاهش فساد، و توسعه زیرساخت‌های انسانی و فیزیکی (بویژه، آموزش و جاده‌های عمومی) - به تدریج صورت گرفته است. هیچگونه انفجار بزرگی[1] وجود نداشته است که تمام این پیش‌شرط‌ها را در یک زمان فراهم کند. همچنین، هیچگونه فناوری و روش تولیدی وجود نداشته است که کارآفرینان بلافاصله آن را توسعه داده و فوراً به نمایش گذارند. در عوض، مانند دیدگاه اسحاق نیوتن[2] مبنی بر اینکه دانشمندان هر نسل بر شانه‌های غول‌ها ایستاده بودند، مرزهای فناوری به تدریج، با نرخ‌های متفاوت و در زمان‌های مختلف حرکت می‌کرد ، اما به صورت تجمعی و با سرعتی که می‌توانست هر بیست و پنج یا سی سال سطوح زندگی را دو برابر سازد.

---

[1]- Big Bang
[2]- Isaac Newton

جدول (۱۰) درآمد ملی سرانه (به دلار، تعدیل شده بر حسب قدرت خرید، سال ۲۰۰۳)

کشور	درآمد سرانه
با درآمد بالا	
استرالیا	۲۸,۷۸۰
بلژیک	۲۸,۹۲۰
کانادا	۳۰,۰۴۰
فنلاند	۲۷,۴۶۰
فرانسه	۲۷,۶۴۰
آلمان	۲۷,۶۱۰
ژاپن	۲۸,۴۵۰
سوییس	۳۲,۲۲۰
بریتانیا	۲۷,۶۹۰
ایالات متحده	۳۷,۷۵۰
نزدیک به درآمد بالا	
یونان	۱۹,۹۰۰
اسرائیل	۱۹,۴۴۰
کره جنوبی	۱۸,۰۰۰
کویت	۱۹,۴۸۰
زلاندنو	۲۱,۳۵۰
پرتقال	۱۷,۷۱۰
اسلوونی	۱۹,۱۰۰
با درآمد متوسط	
چین	۴,۹۸۰
کاستاریکا	۹,۱۴۰
گابن	۵,۵۰۰
مکزیک	۸,۹۸۰

پرو	۵,۰۸۰
فیلیپین	۴,۶۴۰
لهستان	۱۱,۲۱۰
فدراسیون روسیه	۸,۹۵۰
عربستان سعودی	۱۳,۲۳۰
تایلند	۷,۴۵۰
آرژانتین	۱۱,۴۱۰
کم درآمد	
بنگلادش	۱,۸۷۰
کامبوج	۲,۰۰۰
کامرون	۱,۹۹۰
هندوستان	۲,۸۸۰

Source: World Bank, 2005 *World Development Indicators* (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank, 2005).

پس از جنگ جهانی دوم، که پیامدهای انسانی وحشتناکی داشت و خرابی زیادی در جهان، به غیر از ایالات متحده، به بار آورد، تقریباً همه چیز دچار تغییر شد. پس از جنگ، جهان از نظر ایدئولوژیکی بین کشورهایی که پشت "دیوار آهنی"[1] قرار داشتند و کشورهایی که اقتصادهای آنها دارای اشکال مختلف سرمایه‌داری بود تقسیم شد. کشورهای گروه اول اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز بودند. برحسب اتفاق، تعدادی از اقتصادهای با نظام سرمایه‌داری، ولی نه همه آنها، از نوع نظام دموکراتیک بودند (سایر کشورها دارای نظام‌های اقتدارگرا[2] بودند و تنها بعداً شکل دموکراتیک به خود گرفتند)، در حالیکه اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز تماماً اقتدارگرا بودند و تحت سلطه حزب کمونیست قرار داشتند. البته، خوانندگان آگاهند که در سراسر دوره پس از جنگ رهبران این دو اردوگاه، یعنی ایالات متحده و اتحاد شوروی، با این امید که کشورهایی را که قبلاً به دولت و نظام اقتصادی الگوی موردنظر آنها تعلق نداشت تشویق به پیوستن

[1]- Iron Curtain
[2]- Authoritarian

به اردوگاه خود کنند، با یکدیگر رقابت می‌کردند. خوانندگان همچنین درخواهند یافت که سرمایه‌داری و دموکراسی بالاخره بطور کامل پیروز خواهد شد. (می‌گوییم "بطور کامل" زیرا در حال حاضر تنها دو کشور کمونیستی در حال تسلیم شدن، یعنی کوبا و کره شمالی، وجود دارد، و تعدادی از کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا نیز هنوز دارای نظام‌های اقتدارگرا هستند، اگرچه نظام اقتصادی آنها تا حدی سرمایه‌داری است، و برخی از کشورها نیز دارای "دولت‌های شکست خورده"[1] هستند که دولت مؤثری وجود ندارد و نظام اقتصادی آنها نیز، در بهترین حالت، "پیش از سرمایه‌داری"[2] است).

معهذا، در اینجا توجه ما بر اشکال مختلف سرمایه‌داری متمرکز است، که در دوره پس از جنگ بوسیله کشورهایی بکار گرفته شد که از الگوی برنامه‌ریزی متمرکز اتحاد شوروری و چین تبعیت نکردند، یا برای تبعیت از آن تحت فشار نبودند. تقریباً، این کشورها را می‌توان به چهار گروه، که در فصل چهارم معرفی شد، تقسیم کرد:

* کشورهایی که شکل خاصی از راهبری دولت را پذیرفتند، مانند "ببرهای" شرق آسیا و هند؛

* کشورهایی که شکل خاصی از سرمایه‌داری اقلیت سالار را پذیرفتند، یعنی تعداد زیادی از کشورهای آفریقایی، آمریکای لاتین، و خاورمیانه؛

* تعداد معدودی از کشورها، مانند تایوان، که سرمایه‌داری کارآفرین‌محور را تشویق کردند و راهبری دولت را، به غیر از مواردی چون توسعه صنایع و بخش‌هایی که فرصت‌های صادراتی ایجاد می‌کردند، کنار گذاشتند (مانند ایالات متحده)؛

* اقتصادهای اروپای غربی و ژاپن، که در ابتدا کارآفرینی را تشویق کرده و از سرمایه‌گذاری خارجی در سال‌های پس از جنگ استقبال کردند، ولی در نهایت تغییر روش داده و با تمرکز بر رشد اقتصادی سلطه بنگاه‌های بزرگ را پذیرفتند.

به علاوه، پس از سقوط دیوار برلین، اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز اروپای شرقی، اتحاد شوروی سابق، و چین با سرعت متفاوت به سوی انواع مختلف سرمایه‌داری حرکت کردند. به نظر می‌رسد که همه چیز در حال پیشرفت است، با ترکیب‌های مختلفی از راهبری دولت (بویژه مالکیت دولتی بانک‌ها)، اولویت دادن به بنگاه‌های بزرگ

---

[1]- Failed government
[2]- Precapitalist

توسط دولت (یا زیرمجموعه دولت مرکزی، مانند دولت‌های ایالتی یا محلی)، شرکت‌های چند ملیتی خارجی، و کارآفرینان داخلی.

استفاده نامناسب از راهبری دولت

با بررسی تمام الگوهای مورد اشاره ـ بر اساس عملکرد رشد بالا در ببرهای آسیای شرق، و اخیراً نیز در چین ـ می‌توان نتیجه گرفت که کشورهای در حال توسعه‌ای که خواهان رشد بوده (به غیر از اقتصادهای با نظام سرمایه داری اقلیت سالار، که به زودی در مورد آنها بحث خواهیم کرد) و نیز به دنبال رسیدن به کشورهای ثروتمند می‌باشند، باید تا حدی از شیوه راهبری دولت استفاده کنند. در حقیقت، به نظر می‌رسد که اکثریت کشورهای ثروتمند خواهان این هستند که کشورهای فقیر، گونه‌ای از راهبری دولت را اتخاذ کنند که ظاهراً تنها باید به اهداف امیدوارکننده مشخص شده توسط کشورهای ثروتمند دست یابد: یعنی فعالیت‌ها یا صنایعی که کاربر بوده و بنابراین آماده رقابت از سوی بنگاه‌های فعال در مناطقی که به کارگرانی دسترسی دارند که دستمزدهای بسیار پایین‌تری را می‌پذیرند، باشند. البته این کارگران به شرط اینکه بنگاه‌های داخلی بتوانند از فناوری‌های خارجی و تجهیزات سرمایه‌ای موردنیاز بهرمند شوند، به آسانی برخوردار از آموزش و انگیزه‌های قوی می‌شوند.

راهبری اقتصاد توسط دولت برای اقلیت حاکم و دیوانسالاران دولتی نیز، نه تنها به دلیل اینکه قدرت آنها در صورت کنترل اقتصاد محلی افزایش می‌یابد بلکه به این دلیل که صدور مجوز راه‌اندازی کسب و کارها، که دریافت آن از دولت الزامی است، فرصت‌های زیادی را برای دریافت رشوه ایجاد کرده و منبع درآمد اضافی برای آنها می‌شود، جذاب است. ولی قبل از اینکه رهبران کشورهای در حال توسعه از راهبری دولت به عنوان ابزاری برای رشد استقبال کنند، باید توجه آنها را به چند نکته جلب کرد.

اول اینکه، شواهد موجود این دیدگاه را تأیید نمی‌کند که ورود دولت به جزئیات برای راهبری اقتصاد ـ از جمله هدایت کمک‌ها یا فراهم کردن مصوبه‌های مناسب برای تعدادی از بخش‌ها و بنگاه‌ها و مستثنی کردن دیگران ـ موجب رشد بیشتر، بیش از آنچه که می‌توانست از طریق پس‌انداز داخلی بالا و نیز سیاست‌های دولتی مناسب برای حمایت از رشد (مانند فراهم آوردن آموزش دانشگاهی، سیاست‌های اقتصاد کلان

هوشمندانه، و حمایت از حقوق مالکیت و قراردادها) و بدون تلاش برای گزینش برنده‌ها ایجاد شود، خواهد شد. در حقیقت، در یکی از مطالعات کاملاً شناخته شدهٔ بانک جهانی در خصوص این موضوع، این نکته دقیقاً توسط گروه اقتصاددان‌های این بانک در سال ۱۹۹۳ برای توضیح دلایل رشد بالای کشورهای آسیای شرقی، یعنی ببرهای آسیایی (هنگ‌کنگ، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان)، چین و کشورهای در حال صنعتی شدن (NICs) آسیای جنوب شرقی (اندونزی، مالزی، و تایلند) نشان داده شده است. همانگونه که در گزارش مذکور بیان شده است: "سرمایه‌گذاری خصوصی داخلی و سرمایه انسانی سریعاً در حال رشد عوامل اصلی مؤثر بر رشد در این کشورها بوده است ... به این مفهوم، چیز "معجزه‌آسایی" درباره رشد بالای کشورهای آسیای شرقی وجود ندارد". ولی همانطور که گزارش تأکید می‌کند، این سیاست‌های بنیادی همه ماجرا نیست. گزارش بر اهمیت نهادها ـ حقوق مالکیت و اجرای قراردادها ـ تأکید می‌کند ولی نسبت به این موضوع که دخالت‌های هدفگذاری شده دولت موجب افزایش رشد شده است، به رغم اعتقاد گسترده به این امر، بدبین است. در نتیجه‌گیری گزارش آمده است: "برخی از دخالت‌های مهم دولت در آسیای شرقی، مانند توسعه صنایع شیمیایی و سنگین در کره جنوبی، تأثیر اندکی بر ساختار صنعتی داشته است. در موارد دیگر، مانند تلاش دولت سنگاپور برای محدود کردن اجباری صنایع کاربر از طریق افزایش دستمزدها، سیاست‌ها به وضوح نتیجه عکس به دنبال داشته است. ... *بر اساس بررسی جامع تجربه کشورهای در حال توسعه در سی سال گذشته، [گزارش قبلی بانک جهانی در سال ۱۹۹۱]، نتیجه گرفته شده است که تلاش برای هدایت تخصیص منابع با استفاده از سازوکارهای غیربازاری عموماً در بهبود عملکرد اقتصادی ناموفق بوده است* (World Bank, 1993, 5, 9-10).

دوم اینکه، از زمان انجام مطالعه بانک جهانی، تجربه رشد اقتصادی هند، حاوی شواهد گسترده‌ای است که نشان می‌دهد راهبری دولت بیش از آنکه موجب تحریک رشد اقتصادی شود عامل تأخیر آن است و حوادث تصادفی ـ که غالباً ویژگی نمونه‌های موفق کارآفرینی است ـ می‌تواند موجب توسعه یک بخش کارآفرین در کلاس جهانی شده و به نوبه خود، موجب رشد کل اقتصاد شود. اقتصاد هند، تا حدی به دلیل میراث حاکمیت استعماری بریتانیا و تا حدی نیز در نتیجه گسترش فلسفه اقتصادی اولین رهبر این کشور، جواهر لعل نهرو، تا چندین دهه پس از استقلال بطور گسترده‌ای تحت

راهبری دولت قرار داشت. تقریباً برای هر فعالیت اقتصادی ـ نه فقط راه‌اندازی یک کسب و کار، بلکه خرید و نصب قطعات یدکی تجهیزات ـ نیاز به دریافت مجوزهای دولتی بود. حوزه‌های مرتبط با فناوری اطلاعات (IT)، مانند نشان‌گذاری نرم‌افزارها[1] و توسعه و سپس عملیات خدمات تلفنی بین‌المللی[2]، مواردی استثنا در الگوی توسعه هند بود، که در نگاه به گذشته هندی‌ها بطور حتم باید از آن سپاسگزار باشند.

ولی دستیابی هند به برتری در فناوری اطلاعات بدون مجموعه‌ای از تصمیمات اندیشمندانه و اتفاقات تصادفی که پیش‌بینی پیامدهای آتی آن در آن زمان بسیار مشکل، اگر نه غیرممکن، بود، امکانپذیر نمی‌شد. به عنوان مثال، در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ رهبران هند خواهان توسعه هر چه بیشتر فعالیت‌های علمی و مهندسی در داخل بودند، و این کار را با تأسیس و حمایت از یکی از بهترین دانشگاه‌های مهندسی جهان انجام دادند، که هم‌اکنون همه ساله ده‌ها هزار نفر از مهندسین آموزش دیده از آن فارغ‌التحصیل می‌شوند. ولی جای تردید وجود دارد که سیاستگذارانی که این دانشگاه‌ها را ایجاد کردند قادر به پیش‌بینی نتایج اقدام خود بودند، یعنی ایجاد شرکت‌های کارآفرین در صنعت نرم‌افزار رایانه، پردازش داده‌ها[3]، بنگاه‌های ارایه خدمات تلفنی (مانند اینفوسیس[4] و ویپرو[5])، که از جمله بهترین‌ها در جهان هستند. شاید مانند شمار بزرگی از مهاجرین هندی که بنیانگذار بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های برتر در ایالات متحده بودند. در این مورد می‌توان به یک نمونه اشاره کرد: در حالیکه در دوره ۸۴ ـ ۱۹۸۰ هندی‌ها تنها ۳ درصد از راه‌اندازی بنگاه‌های جدید را در دره سیلیکون عهده‌دار بودند، این نسبت طی سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰ به حدود ۱۰ درصد رسید و احتمالاً از آن به بعد نیز افزایش یافته است. چندین مهاجر هندی تبدیل به رهبران صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در دره سیلیکون شده‌اند، و در سال‌های اخیر در کمک به راه‌اندازی شرکت‌های مشابه در کشور خود بسیار فعال بوده‌اند. اگرچه منتقدین اظهار می‌کنند که بخش فناوری اطلاعات هند ـ و شهرهای مرتبط با رشد این صنعت، یعنی بنگلور، حیدرآباد، بمبئی، و دهلی نو، و چند شهر کوچکتر ـ نسبت کوچکی از تولید

---

[1]- Software coding
[2]- Call-center
[3]- Data processing
[4]- Infosys
[5]- Wipro

ناخالص داخلی (GDP) و اشتغال این کشور را به خود اختصاص می‌دهند، وزارت دارایی هندوستان پیش‌بینی می‌کند که سهم ارزش افزوده ایجاد شده توسط بخش فناوری اطلاعات در سال ۲۰۲۰ بیش از ۲۵ درصد تولید اقتصادی این کشور خواهد بود (Srinivisan, 2005).

عوامل دیگری نیز، حتی عواملی که طبیعتاً تصادفی بوده‌اند، به "معجزه هند"[1] کمک کرده است. شاید مهم‌ترین این عوامل توسعه اینترنت بوده است، توسعه‌ای که اجزاء آن هنوز بطور کامل تحقق نیافته و درک نشده است و پیامدهای آن، تا اواخر دهه ۱۹۹۰، حتی توسط بنیان‌گذار شرکت مایکروسافت، یعنی بیل گِیتس[2]، قابل پیش بینی نبود. به غیر از فعالیت‌های مربوط به خدمات تلفن، بدون کمک توانایی‌های ارتباطی که اینترنت فراهم آورده است، هیچ کاری در صنعت فناوری اطلاعات هند امکان‌پذیر نبود. عامل دیگر این است که در بیشتر بخش‌ها، زبان مشترک اینترنت زبان انگلیسی بوده است (هر چند که این مسئله به تدریج در حال تغییر است و در آینده نیز تغییر آن ادامه خواهد داشت). هندی‌ها به انگلیسی صحبت می‌کنند، می‌نویسند و ارتباط برقرار می‌کنند و از وضعیت مناسبی برای استفاده از مزیت ناشی از فرصت‌های ایجاد شده توسط اینترنت برخوردارند.(۱)

مطمئناً، موفقیت آشکار هند بدون اشکال نیست. در داخل این کشور اعتراضاتی در این خصوص وجود دارد که اکنون که بخش فناوری اطلاعات به سرعت رشد کرده است، دولت هند باید توجه بیشتری به رشد بخش‌های دیگر اقتصاد، بویژه صنعت و کشاورزی، معطوف نماید. در واقع، کاملاً روشن است که اگر هند از الگوی آسیای جنوب شرقی برای توسعه آموزش پیروی می‌کرد ـ یعنی گسترش آموزش ابتدایی همگانی و نه تمرکز بر تعداد نسبتاً اندکی از نخبگان، و آن هم در حوزه فناوری اطلاعات ـ می‌توانست بهتر عمل کند. صرفنظر از اینکه هر کس چه عقیده‌ای در این زمینه دارد، تردیدی نیست که توسعه آموزش ابتدایی در سراسر کشور، همراه با ایجاد زیر ساخت‌ها، اصلی‌ترین چالش اقتصادی و اجتماعی هند در سال‌های پیش رو خواهد بود.

موفقیت تایوان نیز در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم نشان می‌دهد که چگونه اعتماد گسترده به کارآفرینی راه را برای رشد اقتصادی بالای این کشور در

1- India's miracle
2- Bill Gates

سال‌های پس از جنگ داخلی چین در دهه ۱۹۴۰ گشوده است. رهبران تایوان ضرورت رشد اقتصادی را تشخیص دادند ولی از روش توسعه صنایع یا بنگاه‌های خاص استفاده نکردند. در عوض، آنها این شیوه را در پیش گرفتند که بهترین روش کمک دولت به رشد اقتصادی فراهم آوردن امکان رشد بنگاه‌های فعال در صنایع صادراتی، از طریق تأمین منابع مالی، مشوق‌های مالیاتی، و سیاست نرخ ارز[1] (از طریق خرید دلار آمریکا توسط بانک مرکزی) است، که موجب پایین نگهداشتن ارزش دلار تایوان نسبت به پول‌های خارجی شده است. دولت همچنین راه اندازی و رشد بنگاه‌های جدید را کاملاً تسهیل کرد، و به تحصیل دانشجویان با استعداد در خارج، بویژه در ایالات متحده، که آنها را قادر می‌ساخت به دانش فنی راه‌اندازی بنگاه‌های کارآفرین دست یابند، یارانه پرداخت کرد. با استفاده از پول ارزان و فضای سیاستی هدایت‌کننده برای تشکیل و رشد سرمایه‌گذاری‌های جدید، عمدتاً صنایع ساخت قطعه و عرضه آن به شرکت‌های چند ملیتی، تایوان به قطب مهم تولید و نوآوری تبدیل شد. در حقیقت، به مرور زمان تعدادی از این تولیدکنندگان صنعتی با بالا رفتن از نردبان توسعه شروع به طراحی و تولید محصولات مختلف بطور مستقل و بازاریابی آن در نقاط مختلف تحت نشان‌های تجاری معتبر جهانی کردند. در نهایت تعدادی از این شرکت‌ها احتمالاً به نشان‌های معتبرجهانی تبدیل می‌شوند و به هیچ وجه نیازی به ارتباط با شرکت‌های چند ملیتی نخواهند داشت.

ضمناً بانک مرکزی این کشور نیز از درآمدهای صادراتی کسب شده توسط شرکت‌های موفق برای پرداخت بدهی‌های دلاری کشور، پایین نگهداشتن ارزش دلار تایوان، و در نتیجه تسهیل چرخهٔ مثبت[2] رشد مبتنی بر صادرات[3] استفاده کرد. در سال ۲۰۰۵، بانک مرکزی تایوان در حدود ۳۰۰ میلیارد دلار ذخیره ارزی داشت (که عمدتاً به شکل اوراق بهادار ایالات متحده نگهداری می شد). درآمد سرانه این کشور تقریباً به ۲۸ هزار دلار در سال افزایش یافت و این کشور را به سطح کشورهای اروپای غربی و ژاپن نزدیک ساخت.

---

[1]- Exchange
[2]- Virtuous
[3]- Export-led growth

حتی افزایش قدرت اقتصادی سرزمین اصلی چین در دو دهه گذشته نیز قادر به حمایت از این دیدگاه نبود که راهبری دولت در سطحی جزئی برای موفقیت اقتصادی ضروری است. بطور قطع به نظر نمی‌رسد اینگونه باشد زیرا اقتصاد چین اساساً شبیه اقتصاد تحت هدایت دولت است، که در آن دولت مرکزی منابع سرمایه‌گذاری را، از طریق بانک‌های دولتی، به نفع شرکت‌های فعال در صنایع منتخب تخصیص می‌دهد.

به علاوه، تعدادی از بخش‌ها در اقتصاد چین وجود دارند، مانند کشاورزی و انرژی، که مستقیماً تحت مدیریت یا مالکیت دولت قرار دارند و در نتیجه برنامه‌ریزی متمرکز در آنها، برای حمایت از جمعیت فعال در آن، کماکان ادامه دارد. در مورد بخش انرژی، کنترل دولت به این مفهوم است که شهروندان این کشور هیچ‌گونه کنترلی بر درجه حرارت منازل مسکونی خود، مدارس، یا محیط‌های کار ندارند و در نتیجه در بخش عمده‌ای از سال در محیط‌هایی بسیار سرد یا بسیار گرم زندگی و کار می‌کنند. در مورد بخش کشاورزی، دولت چین هنوز اراضی روستایی را برای یک دوره سی ساله به کشاورزان اجاره می‌دهد و در نتیجه اسناد مالکیت مشخصی برای زمین‌ها به دهقانان داده نمی‌شود، که این امر موجب کاهش انگیزه آنها برای سرمایه‌گذاری و در نتیجه موجب عدم افزایش بهره‌وری کشاورزی می‌شود. این مسئله همچنین به گسترش نابرابری درآمدی بین نیمی از جمعیت شهرنشین کشور در شهرهای پرهیاهو و رو به رشد و نیم دیگر جمعیت که در نواحی روستایی کاملاً فقیر زندگی می‌کنند، می‌انجامد.(۲)

با این وجود، رهبران چین طی دو دهه گذشته روش منحصر به فردی را برای شناسایی و تشویق فعالیت‌های کارآفرین محور در اقتصادی که از سال‌ها قبل دارای برنامه‌ریزی متمرکز بوده است یافتند. چه به دلیل طراحی قبلی و چه به علت ضرورت، تصمیم‌گیری اقتصادی و سیاسی در پکن برای دولت‌های استانی و شهرداری‌ها غیرمتمرکز شد، که آزادی ناشی از آن برای ورود به سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر مولد و نیز اعطای امتیازها، انگیزه‌ها، و سایر مزایا به بنگاه‌های محلی با مالکیت خصوصی (که غالباً از طریق "پرداخت‌های جانبی"[1] یا به عبارت روشن‌تر، پرداخت رشوه[2] خریداری شده است) مورد استفاده قرار گرفت (Segal, 2005). معهذا، بطور همزمان، مقامات

---

[1]- Side payments
[2]- Bribe

چینی اجازه دادند تا تعداد بیشماری از سایر سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر نوآورانه در نیمه ثروتمندتر شرقی این کشور شکل بگیرد، که بر اساس برآوردهای انجام شده سهم شرکت‌های کوچک و متوسط در سال ۲۰۰۲ در حدود ۵۰ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور بوده است.[۳]

معهذا، الگوی چین یک مورد منحصر به فرد است، زیرا دیگر کشورهای در حال توسعه (به غیر از کوبا و کره شمالی) دارای پیشینهٔ برنامه‌ریزی متمرکز نبوده‌اند. به علاوه، چین به رغم عدم برخورداری از دو ویژگی اقتصاد کارآفرین‌محور موفق که در فصل پنجم توضیح داده شد، یعنی اجرای مؤثر حقوق مالکیت و قراردادها و نظام مالی که دسترسی کارآفرینان به سرمایه را برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌های خود تسهیل کند، پیشرفت کرده است. نظام قانونی چین هنوز در حال فعالیت است، و نهادهای مالی رسمی ـ عمدتاً بانک‌های دولتی ـ به سرمایه‌گذاری‌های جدید تسهیلات پرداخت نمی‌کنند، ولی در عوض به تزریق پول به شرکت‌های دولتی ادامه می‌دهند (اگرچه این روند باید تغییر کند، زیرا بر اساس تعهد چین برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی (WTO) بانک‌های دولتی این کشور باید تا سال ۲۰۰۷ خصوصی شوند). در نتیجه، کارآفرینان چینی عموماً از وام‌دهندگان غیررسمی یا سرمایه‌گذاران (شامل دوستان و خانواده) برای تأمین مالی شرکت‌های خود استقراض می‌کنند (Dam, 2006). در قسمت بعد نشان خواهیم داد که قوانین و منابع مالی غیررسمی بالاخره با محدودیت روبرو می‌شوند و برای حرکت کارآفرینان چینی به مرحله بعدی توسعه، این کشور باید نسبت به توسعه روش‌های رسمی‌تر برای راه‌اندازی و ادامه فعالیت کسب و کارها اقدام نماید. قبلاً سرمایه‌گذاران خارجی درخواست کرده‌اند تا سازوکارهای تجارت و کسب و کار در چین رسمی‌تر شود و با افزایش تعداد بنگاه‌های چینی که با این سرمایه‌گذاران داد و ستد می‌کنند، قوانین و منابع مالی رسمی باید به تدریج به سایر بنگاه‌های چینی تعمیم یابد.

در حقیقت، چین بخش عمده‌ای از موفقیت اقتصادی خود را مرهون استقبال رهبران این کشور از حضور سرمایه‌گذاران خارجی است و سرمایه‌گذاران نیز با سرازیر کردن مقادیر زیادی سرمایه، نیروی انسانی با استعداد و دانش فنی به این استقبال واکنش مثبت نشان داده‌اند. در سال ۲۰۰۴، چین به مقصد اصلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) در جهان تبدیل شد ـ یعنی، سرمایه‌گذاری در کارخانجات و تجهیزات یا

دست کم کسب بخشی از مالکیت بنگاه‌های داخلی ـ و در یک سال به تنهایی در حدود ۶۰ میلیارد دلار سرمایه جذب کرد. یکی از مسائل جالب در مورد موفقیت چین این است که سرمایه‌گذاران خارجی به هجوم به چین ادامه می‌دهند، هرچند که حمایت‌های قانونی از قراردادها و حقوق مالکیت، و دادگاه‌هایی که از آن حمایت می‌کند، هنوز با حالت مطلوب فاصله زیادی دارد، و فساد بر اساس گزارش‌های موجود گسترده است (Wei, 2001). بهترین توضیح در مورد این نکته تعجب‌آور این است که بازار داخلی بزرگ و به سرعت در حال رشد چین این کشور را به بازاری "غیرقابل چشم‌پوشی"[1] برای خارجی‌ها تبدیل کرده است، بطوری که به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاران حاضر نیستند تا زمان اصلاح کامل نظام‌های قانونی و نهادی این کشور منتظر بمانند. موافقت چین با انجام تغییرات موردنیاز و آزادی‌سازی بخش‌های بیشتری از اقتصاد، که تاکنون امکان سرمایه‌گذاری خارجی در آن وجود نداشته است (عمدتاً، خدمات مالی) به عنوان بخشی از اقدامات لازم برای الحاق چین به سازمان تجارت جهانی (WTO) دلیل کافی برای امیدواری سرمایه‌گذاران است (اگرچه در سال ۲۰۰۶ علائم نگران‌کننده‌ای از واکنش شدید بر علیه سرمایه‌گذاری خارجی، بویژه خرید بنگاه‌های چینی توسط سرمایه‌گذاران خارجی، مشاهده شد).

نکته جالب این است که، کشورهای فقیری که خواهان رقابت با چین برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی هستند باید دست به اقداماتی بزنند که، به عنوان یک نتیجه فرعی، موجب سرعت بخشیدن به کارآفرینی داخلی می‌شود. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال‌های گذشته به صورت کاملاً نابرابر در سطح جهان توزیع شده است، بطوری که تمرکز آن عمدتاً در کشورهای ثروتمند و تعداد انگشت‌شماری از اقتصادهای در حال توسعه یا اقتصادهای بازار نوپدید بوده است. برای آن دسته از کشورهای در حال توسعه‌ای که مقصد اصلی سرمایه‌گذاری خارجی نبوده‌اند و خواهان شکستن این چرخه می‌باشند، دولت‌ها باید اقداماتی را انجام دهند که موجب احساس آرامش سرمایه‌گذاران خارجی شود. در صدر فهرست این اقدامات موارد مهمی چون قابل اجرا کردن حقوق مالکیت و قراردادها و به حداقل رساندن فساد قرار دارد. عرضه مناسب نیروی کار آموزش دیده، از طریق گسترش آموزش ابتدایی و متوسطه، نیز از

---

[1]- Too big to pass up

موارد بسیار با اهمیت است. انجام این اقدامات، برای بهبود کارآفرینی داخلی نیز ضروری است.

بطور خلاصه، نمونه‌های هند، چین و تایوان شواهد محکمی در حمایت از یافته‌های بانک جهانی در این مورد هستند که راهبری دولت شاه کلید[1] شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی، آنگونه که طرفداران آن اعتقاد دارند، نیست. در عوض، اقتصادها به این دلیل رشد می‌کنند که افراد و بنگاه‌هایی که در آن راه اندازی می‌شود موتور اصلی به حرکت درآوردن نیروی کار، سرمایه، و فناوری برای تولید کالاها و خدماتی است که مصرف‌کنندگان، در داخل و بیرون از کشور، خواهان پرداخت پول برای آن هستند. بنگاه‌ها، به نوبه خود، از جای خاصی ظاهر نمی‌شوند، بلکه بوسیله کارآفرینانی متولد شده و پرورش می‌یابند که غالباً اقدام به تقبل ریسک می‌کنند. کشورهایی که خواهان رشد هستند نمی‌توانند از این واقعیت ساده، ولی قدرتمند، چشم بپوشند.

می‌خواهیم روشن کنیم که انتقاد ما از دخالت دولت در جزئیات به این معنی نیست که دولت نباید اقداماتی را برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، چه در سطح گسترده و چه در موارد ویژه، انجام دهد. همانگونه که به شکل‌های مختلف در این کتاب بیان کرده‌ایم، سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند در سرعت بخشیدن به رشد کشورها، از طریق انتقال منابع مالی، افزودن به موجودی سرمایه[2] اقتصادهای میزبان، و شاید از آن مهم‌تر، از طریق انتقال مهارت‌ها و دانش فنی به این اقتصادها، ایفای نقش کنند. این کار مستلزم وجود یک نظام قانونی سالم، امکانات زیربنایی (از همه مهم‌تر، ارتباطات)، و ثبات سیاسی نسبی برای سرمایه‌گذاران خارجی علاقمند است.

ولی تمام انواع سرمایه‌گذاری خارجی یکسان نیست، و کشورهایی که تلاش‌هایی را برای جذب آن انجام داده‌اند، همانطور که دانیل برِزنیتز[3] استاد علوم سیاسی دانشگاه فنی جورجیا[4] اخیراً نشان داده است، دارای راهبردهای با آثار متفاوت بوده‌اند (Breznitz, 2006). اکثر کشورهای مقصد سرمایه‌گذاری خارجی در جهان در حال توسعه (و به همین دلیل، در کشورهای توسعه یافته) بر جذب شرکت‌های خارجی برای احداث کارخانجات صنعتی متمرکز بوده‌اند، که برای تعداد قابل توجهی از ساکنین

---

[1]- Silver bullet
[2]- Capital stock
[3]- Daniel Breznitz
[4]- Georgia Tech

محلی شغل ایجاد کرده و به مرور زمان فرایند نوآوری را در کشور میزبان تشویق کرده است. ولی این تلاش‌ها تنها زمانی موجب تشویق کارخانجات مذکور برای خرید قطعات و خدمات از سایر شرکت‌های داخلی می‌شود، همانطور که در تایوان اتفاق افتاد، که دولت‌های محلی توسعه کارآفرینان محلی را بطور گسترده ای تشویق کنند. برعکس، کشور اسرائیل یک راهبرد کاملاً متفاوت را برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی، از طریق تشویق تولید صنعتی و نیز دعوت از شرکت‌های خارجی برای استقرار فعالیت‌های پژوهش و توسعه خود در داخل این کشور، حتی در حالیکه این شرکت‌ها (عمدتاً آمریکایی) در محلی دیگر (چه در داخل و چه سایر مناطق) اقدام به تولید محصول می‌کنند، اتخاذ کرده است. برِزنیتز استدلال می‌کند که این راهبرد جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از نوع دانش‌بر[1] بیشتر به تولید منجر می‌شود تا نوآوری، و نسبت به راهبرد تولید صنعتی، افراد کمتری را به کارمی‌گیرد. در نتیجه، رهیافت ایجاد نوآوری با نابرابری گسترده توزیع درآمد بیشتر در ارتباط است تا روش ایجاد فرایند نوآوری. با این وجود، به نظر می‌رسد که راهبرد اسرائیل، شاید به دلیل سرریز منافع حاصل از تقویت پژوهش و توسعه در داخل، این کشور را به یک کشور پیشرو تبدیل کرده است. هند و چین نیز تلاش‌های گسترده‌ای را برای جذب فعالیت‌های پژوهش و توسعه خارجی به کشورهای خود انجام داده‌اند، که به نظر می‌رسد تا حد زیادی نیز در این راه موفق بوده‌اند.

منافع حاصل از کارآفرینی برای کشورهای فقیر

برای کشورهای فقیر امروزی، نمونه‌های کشورهایی که بدون راهبری اقتصاد توسط دولت موفق شده‌اند، یا آن را به سرعت کنار گذاشته‌اند، به دلایل مختلف الگوهای مناسبی به نظر نمی‌رسند. به عنوان مثال، هند یا چین با جمعیت بیش از یک میلیارد نفری خود و بازار بالقوه عظیمی که برای شرکت‌های چند ملیتی کشورهای ثروتمند فراهم می‌کنند، نمونه‌هایی منحصر به فرد هستند. یا تایوان یک مورد خاص به نظر می‌رسد، زیرا دارای روابط نزدیکی با ایالات متحده است. یا رهبران (و ساکنین) کشورهایی که درآمد آنها آنقدر پایین است که به نظر می‌رسد در "تله پس‌انداز"[2]

[1]- Knowledge-intensive
[2]- Saving trap

گرفتار شده‌اند ـ اصطلاحی که برای اولین بار توسط جفری ساچز[1] استاد دانشگاه کلمبیا ابداع شد ـ امید اندکی برای تشویق کارآفرینان محلی، که قادر به تحریک رشد اقتصادی باشند، دارند. این ناامیدی، به هر میزان که وجود داشته باشد، مطمئناً قابل درک است، ولی نابجا است. حتی در کشورهای فقیر، تسهیل کارآفرینی یک راهبرد مناسب ـ و شاید بهترین راهبرد ـ برای شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی است.

شاید بیش از هر کس دیگر، استاد ممتاز مدیریت سی. کی. پراهالاد[2] توجیه قدرتمندی در خصوص فرصت‌های موجود برای کارآفرینی در کشورهای در حال توسعه، برای طراحی و فروش محصولات و خدماتی که به ویژه برای ساکنین این کشورها طراحی شده است، ارایه می‌کند (Prahalad, 2005). در میان نمونه‌های متعدد نوآوری در قاعده هرم و شرکت‌های تجاری موفق، می‌توان به تلفن همراه و خدمات ارزان قیمت، یعنی محصولات مصرفی بدون نشان بیشماری که در واحدهای کوچک فروخته شده و به سادگی توسط افراد فقیر خریداری می‌شود، و نیز باجه‌های بانکی گویا[3] که به افراد بی‌سواد برای دسترسی به خدمات مالی کمک می‌کنند، اشاره کرد.

یکی از کارآفرینان موفق در زمینه فعالیت‌های قاعده هرم، که فعالیت‌های وی جذابیت فراوانی یافته است، اقبال قدیر[4] شهروند بنگلادشی است که به ایالات متحده مهاجرت کرده و سرانجام (احتمالاً به عنوان فردی با درآمد بالا) تبدیل به یک بانکدار سرمایه‌گذار[5] شد و اکنون یک استاد دانشگاه است. قدیر به تأسیس شرکت تلفن گرامین[6]، که یک سرمایه‌گذاری مشترک با بانک گرامین[7] است، کمک کرد. شرکت تلفن گرامین به کاربران مختلف اجازه استفاده مشترک از یک تلفن همراه را می‌دهد، که استفاده انفرادی از آن برای بنگلادشی‌های فقیر بسیار گران است. قدیر معتقد است که تلفن همراه، با ایجاد امکان مسافرت کمتر برای بنگلادشی‌ها، از طریق ساده‌تر ساختن روش‌های جستجوی کار، و گسترش دسترسی دهقان‌ها به بازار، کمک زیادی به رشد تولید ناخالص داخلی(GDP) بنگلادش، در مقایسه با کمک‌های خارجی سرازیر شده به

1- Jeffrey Sachs
2- C.K. Prahalad
3- Teller machine
4- Iqbal Quadir
5- Investment Banker
6- Grameen phone
7- Grameen Bank

این کشور، کرده است. قدیر در خوش‌بینی درباره منافع تلفن همراه و استفاده از آن در کشورهای در حال توسعه تنها نیست. بر اساس نتایج کار پژوهش‌گران مؤسسه سیاست‌های پیشرفته[1]، در سال ۲۰۱۵ تعداد کاربران تلفن همراه قاره آفریقا بیشتر از ایالات متحده خواهد بود.(۴) در ضمن، همانگونه که اشاره شد، قدیر در تلاش است تا از یک فناوری ارزان و ساده برای تولید برق و فراهم آوردن آب سالم، با سرعتی بیشتر و هزینه‌ای کمتر از حالتی که دولت اقدام می کند، استفاده کند.(۵)

کارآفرینی قدیر به این معنی نیست که موجب شده بنگلادش به سطح ایالات متحده برسد، بلکه نشانگر یکی از راه‌های غیرمستقیم کمک کشورهای ثروتمند به راهبردهای ساده توسعه است. یک روش مستقیم‌تر روشی است که در آن شرکت‌های چند ملیتی، که دفتر مرکزی آنها در کشورهای ثروتمند توسعه یافته مستقر است، بخشی از محصولات خود را برای بازار کشورهای در حال توسعه طراحی و تولید کنند. و این دقیقاً چیزی است که در سطح وسیعی انجام شده است. به عنوان نمونه، پراکتر اَند گمبل[۲] و یونی لِوِر[۳] از جمله شرکت‌هایی هستند که بطور موفقیت‌آمیزی بخشی از محصولات مصرفی خود را در تعداد زیادی از کشورهای در حال توسعه معرفی کرده‌اند ـ حتی ساکنین بسیار فقیر کشورهای در حال توسعه نیز کاملاً با نشانه‌های تجاری معروف (بدون شک به دلیل تبلیغات و ارتباطات جهانی) آشنا هستند. اگر گفته پراهاد درست باشد، تعداد بیشتری از شرکت‌های بین‌المللی، بویژه آنهایی که تجهیزات و نرم‌افزارهای مرتبط با فناوری اطلاعات بازاریابی تولید می‌کنند، باید از راهبردهای مشابه برای تولیدات خود در آینده پیروی کنند(Mohuiddin and Hutto, 2006). همچنین، مسابقه‌ای میان تعداد زیادی از تولیدکنندگان صنعتی و کارآفرینان برای توسعه رایانه‌های شخصی ارزان قیمت یا "برای مشتریان کم توان"[۴] (که با سرویس‌دهنده مرکزی[5] کار می‌کنند) برای خرید یا اجاره توسط میلیاردها ساکن کشورهای در حال توسعه به راه افتاده است.

---

[1]- Progressive Policy Institute
[2]- Procter & Gamble
[3]- Unilever
[4]- Thin clients
[5]- Server

راهبردهای قاعده هرم اساساً بر توسعه محصولات و خدمات برای مصرف‌کنندگان داخلی ساکن در کشورهای در حال توسعه متمرکز هستند. شکل دیگری از نوآوری، ولی نه به صورت ناسازگار، به دنبال تولید محصولات یا عرضه خدمات، اول از همه برای خریداران خارجی، است. در بحث داستان توسعه استاندارد، کشورهایی که در انجام این کار موفق بوده‌اند- عمدتاً شامل ببرهای آسیایی ـ یا از طریق شرکت‌های چند ملیتی، که کارخانجات یا دفاتر خود را در کشورهای در حال توسعه مستقر کرده و از آنها به عنوان پایگاه صادرات استفاده می‌کنند، یا از طریق کارآفرینان داخلی که مجوز استفاده از فناوری‌های خارجی را دریافت کرده یا از آن الگوبرداری کرده و از نیروی کار ارزان داخلی برای صادرات به بازار کشورهای ثالث استفاده می‌کنند، قدرتمند شده‌اند ـ همانطور که بطور خلاصه بحث کردیم، این قاعده نیازمند وجود نهادهای داخلی مناسب برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی یا تشویق کارآفرینان داخلی برای راه اندازی شرکت‌های خود و رشد آن است، و به نظر می‌رسد که این کار در موفقیت ببرهای آسیایی برای خارج ساختن مردم از فقر بسیار مهم بوده است.

در حقیقت، در سال‌های اخیر برخی از کارآفرینان در کشورهای در حال توسعه‌ای چون هند و چین از وضعیت کپی برداری صرف محصولات و خدماتی که در کشورهای دیگر توسعه یافته است فراتر رفته و هم‌اکنون در حال طراحی فرایندهای خاص خود و نوآوری‌های ویژه بازار کشورهای ثروتمند هستند. تعداد روزافزونی از شرکت‌های چندملیتی متوجه این چرخش شده و در حال حاضر بخشی از فعالیت‌های پژوهش و توسعه (R&D) خود را، برای بهره‌مندی از برتری ذخیره نیروی انسانی مستعد، با هزینه‌ای به مراتب کمتر از کارکنان پژوهشی در کشورهای ثروتمند، به هند و چین منتقل کرده‌اند. پیشرفت‌های اخیر در محاسبات رایانه‌ای و ارتباطات این کار را بسیار ساده‌تر از گذشته کرده است. به عنوان مثال، مراکز تولید نرم‌افزار در هندوستان در زمینه پردازش مقادیر فراوانی از داده‌ها زمانی که اروپایی‌ها و آمریکایی‌ها هنوز در خوابند بسیار مشهور هستند. و پژوهشگران سراسر جهان از اینترنت برای همکاری با یکدیگر استفاده می‌کنند، که این امر موجب سرعت بخشیدن به طراحی و تولید محصولات و خدمات جدید می‌شود.

در مجموع، الگوی توسعه سریع چین و هند برای کشورهای فقیر امروزی چندان مناسب نیست. تجربه این دو کشور درس مهمی را برای تمام کشورهای در حال توسعه

به همراه دارد: دیر یا زود، توسعه اقتصادی، حتی در کشورهای فقیر، نیازمند مقدار کافی کارآفرینی است.

خلاصه

اطمینان داریم که خوانندگان تاکنون متقاعد شده‌اند، یا دست کم موافق این دیدگاه هستند، که راهبری اقتصاد توسط دولت شاه کلید سرعت بخشیدن به رشد اقتصادی، که برخی از طرفداران این دیدگاه به آن اعتقاد دارند، نیست. ولی حتی اقتصادهایی که ممکن است راهبردهای رشد اقتصادی خود را بر اساس شکل‌های مختلف راهبری دولت استوار کرده، و معتقدند این روش، به دلایل متعدد، موفق بوده است، نیز سرانجام ـ و البته هر چه زودتر بهتر ـ توسعه کارآفرینان خلاقی را که در داخل رشد کرده اند تسهیل خواهند کرد.

اول اینکه، دولت‌هایی که اقتصادهای خود را راهبری می‌کنند و تلاش دارند تا "برندگان" (بنگاه‌ها یا صنایع) را انتخاب کنند، به دلایل مختلف، در اشتباه هستند. بنگاه‌ها (و دولت‌های متبوع آنها) در کشورهای دیگر ممکن است شغل بهتری کسب کنند. یا بنگاه‌های فعال در صنایعی که توسط دولت برگزیده شده‌اند ممکن است قادر به تبدیل مزیت ایجاد شده توسط دولت به موفقیت تجاری نباشند، زیرا فعالیت‌های آنها بوسیله دیوان‌سالارانی که تجربه اندکی در زمینه بازار دارند محدود شده است. به علاوه، دولت‌هایی که برای یک دوره زمانی معین بطور موفقیت‌آمیزی اقتصادهای خود را راهبری می‌کنند قادر به هدایت همه چیز نیستند. بخش‌ها یا صنایعی وجود دارند که بدون حمایت مستقیم دولت رشد می‌کنند، و در واقع هر چه تعداد بیشتری از این بخش‌ها وجود داشته و موفق‌تر باشند، اقتصاد می‌تواند سریع‌تر رشد کند ـ حتی در شرایطی که راهبری دولت نقش قابل توجهی ایفا می‌کند. دستیابی هند به برتری در فعالیت‌های مرتبط با فناوری اطلاعات نمونه خوبی از این مورد است.

بطور خلاصه، مانند والدینی که سرانجام باید به فرزندان خود اجازه دهند خانه را ترک کرده و از خود مراقبت کنند، دولت‌ها نیز باید دیر یا زود به بنگاه‌های تجاری اجازه دهند که، با یا بدون کمک دولت، توسعه یابند و از خود در بازارهای جهانی مراقبت کنند. پرسش این است که چگونه باید با این چالش روبرو شد ـ یعنی، چه اقدامات ویژه‌ای موردنیاز است و چگونه باید این اقدامات را انجام داد؟

کنارگذاشتن راهبری دولت

مزیت راهبری اقتصاد توسط دولت، در کشورهایی که شکل‌های مختلف آن به اجرا درآمده است، در این است که دست‌کم دولت و رهبران آن خواهند فهمید که در بهبود رشد اقتصادی ذینفع هستند. مطمئناً آنها دارای انگیزه‌های دیگری نیز در این زمینه هستند یا اینکه این انگیزه‌ها بعداً در آنها ایجاد خواهد شد: حمایت از اختیارات حاکمیتی وزارتخانه‌ها یا سازمان‌های دولتی، قدرت آنها، و مشاغل آنها. به همین دلیل است که حتی رهبران خیرخواهی که خواهان بهبود سطوح زندگی شهروندان خود هستند نیز تمایل دارند در برابر فعالیت‌های قدیمی تسلیم شوند، بویژه آنهایی که شدیداً معتقدند تاکنون موفق بوده‌اند.

با این وجود، این فرض که برخی از تغییرات، بنا به دلایلی که از قبل مشخص شده یا به دلیل اینکه روشن شده است راهبری اقتصاد توسط دولت به هیچ وجه از کارآیی لازم برخوردار نیست یا قادر به افزایش رشد با سرعتی معادل آنچه که در کشورهای پیشرو اتفاق افتاده نمی باشد، ضرورت دارد، دو پرسش را مطرح می‌کنند: اول اینکه، چه اقدامات ویژه‌ای برای قراردادن اقتصاد در مسیر کارآفرینی موردنیاز است؟ دوم اینکه، این تغییرات با چه سرعتی باید انجام شود؟

عناصر تشکیل دهنده اصلاحات

برای خوانندگان کتاب درک این موضوع چندان تعجب‌آور نیست که عناصر اصلی موردنیاز اصلاحات عبارتند از فراهم آوردن پیش شرط‌های ایجاد نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور، یعنی به حداقل رساندن موانع و ایجاد شرایط قانونی برای راه‌اندازی و گسترش کسب و کارهای جدید؛ انگیزه‌های لازم برای ایجاد شرکت‌های نوآور؛ جلوگیری از کارآفرینی غیرمولد؛ و انجام اقداماتی برای اطمینان از اینکه کارآفرینان موفق و سپس بنگاه‌های بزرگتری که آنها ایجاد می‌کنند به نوآوری ادامه می‌دهند. به علاوه، سرمایه‌داری کارآفرین محور، مانند سایر انوع سرمایه‌داری، احتمالاً برای عرضه کالاهای عمومی، شامل آموزش، امکانات زیربنایی و سیستم فاضلاب، و نیز در زمینه عملکرد نظام قانونی، موفق‌تر و فراگیرتر است. در اینجا از چارچوب پایه پیش‌شرط‌های بیان شده در فصل پنجم استفاده می‌کنیم، ولی بر چند اقدام اساسی‌تر، که دارای اهمیت ویژه‌ای

برای اقتصادهایی است که ویژگی اصلی آنها راهبری توسط دولت می‌باشد، متمرکز می‌شویم.

کاهش موانع شروع کسب و کار. اولین و شاید یکی از درس‌های مهم حاصل از تجربه اقتصادهایی که اخیراً به موفقیت دست یافته‌اند این است که کارآفرینان مولد تنها در صورتی می‌توانند ظاهر شده و فعالیت کنند که اجازه این کار را داشته باشند ـ یعنی، تنها در صورتی که دیوانسالاری گسترده و سایر موانعی که ایجاد بنگاه‌های جدید را با مشکل مواجه ساخته است بطور قابل توجهی کاهش یابد. در چند سال اخیر بانک جهانی در حال جمع‌آوری اطلاعات تفصیلی در خصوص هزینه‌های تشکیل یک واحد کسب و کار در کشورهای مختلف جهان و انتشار آن در قالب گزارشی به نام "فضای کسب و کار"[1] بوده است. اگرچه ارقام از سالی به سال دیگر تغییر می‌کند، زیرا بانک داده‌های بیشتری بدست آورده و کشورها نیز تلاش‌هایی را برای کاهش این هزینه‌ها انجام می‌دهند (که حاکی از روند با اهمیت و قابل ستایش یافته‌های بانک است)، یافته‌های بانک در گزارش سال ۲۰۰۶ نشانگر اطلاعات کشورهایی است که ثبت یک فعالیت تجاری در آنها به ترتیب دارای کمترین و بیشترین هزینه (به صورت درصدی از GDP سرانه کشور) است، که این امر حاکی از مشکلاتی است که کشورهای در حال توسعه هنوز با آن مواجه هستند (نگاه کنید به جدول ۶).

تقریباً تمام کشورهایی که در آنها راه اندازی کسب و کارهای جدید در ساده‌ترین وضعیت قرار دارد توسعه یافته هستند، ولی اغلب کشورهایی که دارای بیشترین مشکل در این زمینه هستند هنوز در حال توسعه، اگر نه خیلی فقیر، می باشند. شاید موضوع نگران‌کننده‌تر این باشد که، بر اساس گزارش بانک، برای دو سال پی در پی فاصله میان کشورهای ثروتمند و فقیر گسترش یافته است. "نسبت به سال ۲۰۰۳ راه اندازی کسب و کارهای جدید در کشورهای ثروتمند ۳۳ درصد سریع‌تر انجام می‌شود، یعنی تعداد روزهای موردنیاز از ۲۹ روز به ۱۹ روز کاهش یافته است. در این گروه از کشورها هزینه‌های این کار به طور متوسط ۲۶ درصد کاهش یافته است. ..... البته، کشورهای در حال توسعه نیز زمان موردنیاز برای راه اندازی کسب و کار را از ۶۲ روز به ۵۶ روز کاهش داده‌اند. ولی هزینه لازم برای این کار در سطح بالای ۱۱۳ درصد درآمد سرانه (در مورد

---

[1]- Doing Busines report

کشورهای با درآمد پایین) باقیمانده و حداقل سرمایه پرداختی ۲۹۹ درصد درآمد سرانه ـ یعنی ۱۰ برابر کشورهای عضو OECD ـ است (World Bank, 2006, II).

اینها موضوعات کم اهمیتی نیستند. این انتظار که سهم قابل توجهی از نیروی کار اقتصاد به کارآفرینی اختصاص یابد، در شرایطی که این فعالیت بطور منظم با موانع و مشکلات ساده‌ای احاطه شده باشد، انتظار واقع‌گرایانه‌ای نیست. با این وجود، گزارش‌های بانک جهانی نشان می‌دهد که انجام اصلاحات، دست کم از دیدگاه نظری، ساده است: حذف دخالت دادگاه‌ها در ثبت فعالیت‌های کسب و کار؛ عدم الزام به انتشار ثبت فعالیت در روزنامه؛ فراهم کردن شکل‌های ثبت استاندارد و ساده، با هزینه ثابت و منطقی؛ و اعمال شرط برخورداری از سرمایه در حد صفر یا اندک (مگر اینکه منافع عمومی وجود آن را ضروری ساخته باشد، مانند یک بانک تازه تأسیس یا عرضه‌کننده خدمات بیمه‌ای). به علاوه، بهبود ارتباطات راه دور، اجازه ثبت کسب و کار به صورت برخط[1] را می‌دهد.

انجام تمام یا بخشی از این اقدامات به سرعت منجر به کسب نتایج مورد نظر می‌شود. گزارش "فضای کسب و کار" سال ۲۰۰۶ بانک جهانی حاکی از جهش‌های قابل توجه در تعدادی از کسب و کارهای ثبت شده و افزایش درسرمایه‌گذاری در کسب و کار در کشورهایی است که نظام‌های ثبت خود را ساده‌سازی کرده‌اند. به علاوه، با کاهش موانع انجام کسب و کار، بنگاه‌های غیررسمی دیگر نیازی به فعالیت دور از چشم مقامات نداشته و در نتیجه قادر به ادامه فعالیت با اندازه‌ای کارآتر، و استخدام کارگران بیشتر، خواهند بود. چون شرکت‌هایی که به صورت رسمی ثبت شده اند مالیات نیز می‌پردازند، قادرند به تأمین مالی برنامه‌های دولت نیز کمک کنند. در نتیجه، کاملاً روشن است که ساده سازی راه اندازی و اداره کسب و کار توسط کارآفرینان به نفع دولت‌های ملی و محلی است.

رسمیت بخشیدن به نظام‌های قانونی. نه تنها ساده سازی امکان راه اندازی شرکت توسط دولت دارای اهمیت است، بلکه اطمینان از اینکه چارچوب نهادی ـ و بویژه حمایت قانونی از حقوق مالکیت و قراردادها ـ به خوبی تضمین شده است نیز بسیار مهم است. این موضوع به اندازه‌ای روشن است که نیازی به بحث بیشتر در مورد

---
[1]- On- line

آن، به غیر از توجه به این نکته که دستیابی به آن مشکل است، وجود ندارد. یک نظام قانونی کارآمد نیازمند نظام قضایی کارآمد، شامل قضات مستقل که به خوبی آموزش دیده بوده و قادر به گرفتن رشوه نباشند، است. این امر همچنین نیازمند نظام کارآمد اجرای قانون است، زیرا قانون چیزی نیست جز اینکه افراد و بنگاه‌ها انتظار دارند که مقررات حاکم بر دادگاه‌ها همیشه به اجرا درآید. ضرورتی ندارد که کشورهای در حال توسعه مجموعه ویژه‌ای از نهادهای قانونی را بکار گیرند، چه از نوع سنت انگلوساکسون[1] (که در آن، بخش عمده، ولی نه تمام، قوانین "عُرفی"[2] بوده و به مرور زمان از طریق اصلاح پی در پی قوانین قضایی تکامل می‌یابد)، چه نهادهایی که در کشورهای دارای قوانین مدنی[3] شکل گرفته است (که در آن قانون عموماً تنها از طریق انواع خاصی از اقدامات مجلس قانونگذاری یا فرمان مقامات ایجاد می شود)، و چه نهادهایی که از سایر منابع فرهنگی نشأت می‌گیرند، هرچند که یک بحث دانشگاهی قدیمی وجود دارد که بر اساس آن نظام قانونی برای رشد اقتصادی بسیار ضروری است.(۶) از نظر ما، نکته مهم این است که هر یک از نهادهای مورد اشاره ایجاد شود باید باثبات بوده و مورد اعتماد کامل مردم و سرمایه‌گذاران خارجی باشند، بطوری که تمام گروه‌ها هنگام راه اندازی یک کسب و کار، یا در زندگی خصوصی خود، از قوانین حاکم آگاهی کامل داشته باشند.

رسیدن به این نقطه چیزی نیست که از طریق دستور یا اعلامیه رسمی امکانپذیر باشد؛ این فرایند دهه‌ها، اگر نه نسل‌ها، طول می‌کشد (اگرچه تجربه روسیه در مورد ارزش‌های کارآفرینی که از طریق روابط خانوادگی در کمتر از یک نسل ایجاد شده است یک علامت تشویق‌کننده در این خصوص است که دوره گذار می‌تواند بسیار کوتاه‌تر شود). منظور این نیست که رشد اقتصادی بدون فراهم شدن شرایط فوق رخ نخواهد داد، بلکه تنها می‌خواهیم بگوییم که چرخه مبادلات تجاری تنها زمانی گسترش می‌یابد که هر دو طرف مذاکره درک مشترکی از قواعد داشته باشند. با توجه به اینکه رشد اقتصادی به شدت تحت تأثیر تجارت قرار دارد، که اجازه دستیابی به تخصص نیروی کار را فراهم می‌کند، هر چه این چرخه اعتماد سریع‌تر گسترش یابد، فرصت‌های رشد بیشتری فراهم خواهد شد. در اصل، اعتماد می‌تواند جایگزین حقوق قانونی رسمی

---

[1]- Anglo- Soxon
[2]- Common
[3]- Civil Code

شود، و جایی که این عامل وجود دارد، انجام امور بسیار کم هزینه‌تر از تکیه بر اسناد و مدارک قانونی خواهد بود (Fukuyama,1996). همین نکته نشان می‌دهد که چرا چین، که فاقد نظام قانونی رسمی است، تاکنون توانسته است با عقلانیت مناسبی حرکت کرده و به سرعت رشد کند.

ولی، به دلیل اینکه رهبران چین در حال یادگیری هستند، این اعتماد صرفاً تاکنون وجود داشته است. با افزایش فاصله میان گروه‌ها ـ بطوری که فروشندگان و خریداران یکدیگر را نشناخته یا وارد مبادله تکراری با هم شوند ـ اعتماد به یک جایگزین ناکافی برای قانون تبدیل می‌شود. در جهان ناشناخته‌ها، قانون باید راحتی و اعتماد را برای گروه‌هایی که معاملات آنها محترم شمرده می‌شود فراهم کرده و اختلافات آنها را، در صورت بروز، به صورت دوستانه، یا دست کم منصفانه، از طریق برخی از انواع فرایندهای قانونی حل کند. بویژه، سرمایه‌گذاران خارجی اقدام به داد و ستد در کشوری نمی‌کنند مگر اینکه نه تنها از قواعد بازی آگاه باشند، بلکه اعتماد داشته باشند که این قواعد بطور منصفانه، دایمی، و به سرعت به اجرا درمی‌آید. همین موضوع یکی از دلایل اصلی موافقت چین برای تقویت و رسمیت بخشیدن به نظام قانونی و دادگاه‌های خود، به عنوان بخشی از تعهد این کشور برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی (WTO) است. نهادها و حمایت قانونی مشابهی که برای سرمایه‌گذاران خارجی فراهم شده است باید برای گروه‌های داخلی نیز فراهم شود، بطوری که با گذشت زمان امکان اینکه چین مجبور به مقابله با منطق متداول دربارهٔ اهمیت حقوق مالکیت و قراردادهای منطقی و به خوبی اجرا شده برای حفظ رشد اقتصادی شود، اندک باشد. نظام قانونی چین، نه تنها در ظاهر بلکه در عمل نیز، در حال رسمی‌تر شدن است (این فرایند شامل حمایت از حقوق مالکیت معنوی[1]، به عنوان یک نقطه مبهم در روابط چین با دیگر کشورها، بویژه ایالات متحده، است).

بهبود دسترسی به سرمایه. شاید مشخص‌ترین شاخصی که نشانگر اقتصاد با نظام سرمایه‌داری باراهبری دولت می‌باشد این است که بخش عمدهٔ نظام مالی آن ـ و بویژه بانک‌ها ـ تحت مالکیت دولت قرار دارد. در سال‌های اخیر پیشرفت‌های زیادی در خصوصی‌سازی بانک‌های دولتی در بسیاری از کشورها، اعم از در حال توسعه یا پیش از

[1]- Intellectual property rights

آن توسعه یافته، صورت گرفته است، اگر چه هنوز راهی طولانی در این زمینه وجود دارد. به عنوان مثال، از سال ۲۰۰۴ تا کنون بانک‌های دولتی در خدمت اکثریت مردم در کشورهای در حال توسعه بودند و در چین (که کاملاً شناخته شده است) و نیز در هند (که چندان شناخته شده نیست، ولی در این کشور دولت حدود ۷۵ درصد از دارایی‌های بانکی را در مالکیت خودِ دارند، اگرچه به نظر می‌رسد که این سهم با افزایش بانک‌های خصوصی تازه تأسیس داخلی رو به کاهش است) نقش کاملاً مسلط داشته‌اند[۷]

در اصل، گسترش خصوصی‌سازی موجب حرکت کشورها به سوی توسعه کارآفرینی شده است، و در نتیجه ما نیز بطور آشکار از کشورهایی که این روند را تشویق می‌کنند حمایت می‌کنیم. بانک‌های خصوصی بسیار بیشتر از نهادهای تحت مالکیت دولت تصمیمات وام‌دهی خود را صرفاً بر مبنای ملاحظات تجاری اتخاذ می‌کنند، و به همین دلیل از سرمایه‌گذاری مشترک با کارآفرینان حمایت کرده، و چندان مایل به اعطای تسهیلات به بنگاه‌های جدید در مرحله تأسیس نیستند (زیرا حتی در کشورهای توسعه یافته نیز بانک‌ها چندان وارد این کار نمی‌شوند)، بلکه بیشتر با بنگاه‌هایی همکاری می‌کنند که از موفقیت و ثبات لازم برای رشد برخوردارند. به علاوه، برای اینکه دولت‌ها خود را از مالکیت بانک‌ها خلاص نمایند، به دلایل سیاسی سعی می‌کنند کمتر از شرکت‌های تجاری با عملکرد ضعیف حمایت کنند، که این امر موجب گشودن درهای اقتصاد به روی رقابت از سوی بنگاه‌های جدید خواهد شد.

ولی مشکلات خصوصی‌سازی نهادهای مالی دولتی را نباید دست کم گرفت. در درجه نخست، شروع چنین برنامه‌ای با چالش‌های سیاسی مواجه است. دولت‌هایی که مالکیت بانک‌ها را برعهده می‌گیرند چندان تمایلی به از دست دادن آن ندارند، زیرا تعدادی از وام‌گیرندگان برگزیده وجود دارند که از دسترسی ویژه به این منابع سود می‌برند. با توجه به استدلال‌های بنیادی متقاعد کننده‌ای که داریم ـ از جمله اینکه خصوصی‌سازی از طریق هدایت منابع مالی به بنگاه‌هایی که چشم‌انداز تجاری بهتری دارند و خارج کردن این منابع از دست وام‌گیرندگانی که دسترسی آسان آنها به پول آنها را در مقابل فشارهای رقابتی برای نوآوری مصون می‌سازد ـ احتمال بیشتری دارد که دولت‌هایی که پیشینهٔ طولانی در راهبری اقتصاد دارند، دست کم برای کسب منافع مالی بالقوه و آنی که از طریق فروش سهام نهادهای تحت مالکیت دولت بدست می‌آید،

اقدام به خصوصی‌سازی کنند. به علاوه، در تعداد اندکی از موارد، پیگیری هدف دسترسی گسترده‌تر به بازارهای جهانی فشار بیشتری بر دولت‌ها برای خصوصی‌سازی وارد می کند.

بنابراین، چین پذیرفته است تا به عنوان بخشی از توافق برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی (WTO) بانک‌های دولتی بزرگ خود را تا سال ۲۰۰۷ خصوصی کند. دیگر کشورها نیز انگیزه پیدا کرده‌اند تا سهام خود در نهادهای مالی تحت مالکیت دولت را به عنوان راهی برای سود بردن از دسترسی به دانش فنی (در این مورد، دانش فنی مرتبط با فعالیت‌های بانکی)، که عموماً همراه با سرمایه خارجی وارد می‌شود، به سرمایه‌گذاران خارجی واگذار کنند.

ولی مشکلات عملی نیز در فرایند خصوصی‌سازی وجود دارد. در صدر این فهرست مشکلات می‌توان به این مورد اشاره کرد: آیا دولت باید سهام خود در بانک‌های دولتی را از طریق مزایده به بالاترین قیمت پیشنهادی واگذار کند، و اگر چنین است، کدام شرکت‌کنندگان اجازه شرکت در مزایده را دارند؟ بطور آشکار، بانک‌های داخلی که از مدت‌ها قبل در حال فعالیت بوده‌اند باید اجازه داشته باشند تا به مزایده گذاشته شوند، مگر اینکه خرید آنها توسط سرمایه‌گذاران خصوصی منجر به افزایش نامطلوب درجه تمرکز در بازارهای بانکی محلی شود (که موجب محدود شدن تنوع منابع در دسترس برای سپرده‌گذاران و وام‌گیرندگان می‌شود). دادن اجازه به بنگاه‌های غیررسمی برای شرکت در مزایده موجب کاهش ریسک تمرکز می‌شود ولی می‌تواند به بروز مشکل "وام دهی به وابسته‌ها"[1] یا هدایت منابع بانک‌ها به شعبات یا نمایندگی‌های بنگاه‌های تجاری بزرگ شود، که این امر خود منجر به پرداخت وام‌های ناسالم می‌شود، همان عاملی که موجب بروز بحران مالی آسیا در اواخر دهه ۱۹۹۰ شد. اعطای اجازه شرکت در مزایده به نهادهای مالی خارجی موجب تقویت رقابت در بازارهای بانکی محلی و ورود فناوری‌های پیشرفته می‌شود، ولی به دلایل مختلف می‌تواند انتقادهای سیاسی زیادی را از سوی گروه‌های ذینفع داخلی، که از فروش "دارایی‌های با ارزش"[2] کشور به خارجی‌ها وحشت دارند، در پی داشته باشد (انتقادهایی که محدود به کشورهای در حال توسعه نیست). در واقع، انتقادهایی از این دست نخست از چین آغاز شد، و رهبری

1- Connected lending
2- Crown jewels

کشور به آن واکنش نشان داد.(۸) در ضمن، اگر سهام بانک‌های دولتی به مزایده گذاشته نشده و به صورت عمومی میان اتباع کشور توزیع شود ـ همانگونه که سهام بنگاه‌های دولتی در روسیه توزیع شد ـ شرکت‌ها، افراد و گروه‌های بالقوه خلافکار می‌توانند سهام را جمع‌آوری کرده و مالکیت را در یک گروه کوچک متمرکز کنند، که نه تنها منجر به بروز مشکل وام‌دهی به بستگان می شود، که قبلاً به آن اشاره شد، بلکه نوع ویژه‌ای از واکنش شدید علیه سرمایه‌داری را در پی خواهد داشت، که در روسیه مشاهده می‌شود. بطور خلاصه، اگرچه ما دولت‌ها را برای ادامه واگذاری سهام خود در نهادهای مالی به بخش خصوصی تشویق می‌کنیم، ولی مشکلات عملی و سیاسی طی دوره گذار را نیز از نظر دور نخواهیم داشت.

به همین ترتیب، دولت‌هایی که علاقمند به تقویت کارآفرینی هستند نباید افق نگاه خود را به خصوصی‌سازی نهادهای موجود محدود کنند. آنها باید امکان فعالیت نهادهای جدید را، اعم از اینکه تحت مالکیت بنگاه‌ها و افراد داخلی هستند یا خارجی، فراهم کنند. در واقع، دقیقاً به این دلیل که بنگاه‌های خارجی از تجربه بیشتری برخوردارند و دانش فنی و فناوری پیشرفته‌تری، در مقایسه با بنگاه‌های داخلی، در اختیار دارند، دولت‌ها باید استقبال ویژه‌ای از آنها کنند.(۹) دولت‌هایی که نگران مخالفت‌های سیاسی بی مورد درباره خرید نهادهای مالی توسط خارجی‌ها هستند می‌توانند این مشکل را با الزام نهادهای خارجی، که اجازه ورود به بازارهای یک کشور در حال توسعه را اخذ می کنند، به ایجاد بنگاه‌های جدید یا شعبه‌های جدید دفاتر مرکزی انجام دهند. یکی از مخالفت‌هایی که ممکن است در این رابطه بروز کند ناشی از این مسئله است بانک‌های خارجی بطور سنتی چندان علاقه‌ای به تأمین منابع مالی مورد نیاز کارآفرینان محلی نداشته، و در عوض ترجیح می‌دهند به عملیات داخلی بنگاه‌های کشور متبوع خود یا شرکت‌های بزرگتر در کشورهای میزبان وام دهند. معهذا، مطرح کنندگان این انتقاد این موضوع را که بانک‌های خارجی علاقمند احتمالاً اقدام به گسترش وام دهی از طریق کارت‌های اعتباری خرید می‌کنند، که بازاری کاملاً توسعه یافته در اقتصادهای بازار نوپدید است، در نظر نمی‌گیرند. بسیاری از دارندگان کارت‌های اعتباری در بازارهای کشورهای در حال توسعه می‌توانند انتظار داشته باشند که از کارت‌های خود برای راه‌اندازی یک کسب و کار استفاده کنند، دقیقاً همانگونه که در ایالات متحده و دیگر کشورهای توسعه یافته انجام می‌شود.

البته، کشورهای در حال توسعه باید از ظرفیت کافی برای نظارت بر امنیت و سلامت بانک‌های تازه تأسیس، بویژه، مهارت‌هایی که حتی سازمان نظارت بر بانک‌ها در کشورهای توسعه یافته نیز هنوز فاقد آن هستند، برخوردار شوند (اگرچه از زمان ورشکستگی‌های شدید بانکی در ایالات متحده و دیگر کشورهای توسعه یافته در دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ تاکنون پیشرفت‌های زیادی در این زمینه صورت گرفته است).(۱۰) از زمان بحران‌های مالی اواخر ۱۹۹۰ ، صندوق بین‌المللی پول (IMF) و بانک جهانی همکاری نزدیکی را با یکدیگر برای فراهم کردن کمک‌های فنی برای کمک به کشورهای در حال توسعه داشته‌اند.

آموزش. سرانجام اینکه، اگرچه نیروی انسانی آموزش دیده پاسخ جادویی به معمای رشد نیست، ولی یک شرط لازم (اگر نه کافی) برای دستیابی به رشد سریع است. به عنوان مثال، در الگوی استاندارد رشد نئوکلاسیک، آموزش از طریق تقویت "سرمایه انسانی" موجب افزایش تولید می‌شود، ولی تنها در صورتی که شرایط نهادی مناسبی برای اطمینان از ایجاد انگیزه کافی در بنگاه‌ها برای استفاده از مهارت‌های اضافی فراهم شده باشد. در مورد رابطه میان آموزش و کارآفرینی، این رابطه دست کم از دو مجرا عمل می‌کند. از یک سو، آموزش موجب بهره‌مندی دانش‌آموزان از دانش شده و به آنها توانایی و اعتماد برای تشخیص فرصت‌های کسب و کار و ورود به این فعالیت‌ها را می‌دهد، و سرانجام منجر به تبدیل آنها به کارآفرین در زندگی خود خواهد شد، البته دوباره با این فرض که شرایط نهادی لازم برای تحقق این امر فراهم شده باشد. از سوی دیگر، آموزش، با تجهیز دانش‌آموزان ـ و سپس بزرگسالان ـ به توانایی خواندن، استدلال، و حل مسئله، موجب بهره‌ورتر شدن افراد در مشاغل خود در سراسر زندگی می‌شود، که امکان دسترسی کارآفرینان محلی به مقدار نیروی کار و در نتیجه انگیزه‌های بیشتر برای آغاز و رشد فعالیت‌های کارآفرینی خواهد شد.

کشورها دو راه اصلی برای آموزش شهروندان خود دارند: "آموزش گسترده"[1] و "آموزش ژرف"[2]. به دلیل اینکه منابع کشورهای در حال توسعه، بویژه کشورهای بسیار فقیر، محدود است، احتمالاً تنها می‌توانند یکی از دو راهبرد مورد اشاره را دنبال کنند.

---

[1]- Widely education
[2]- Deeply education

تنها پس از گذشت زمان، با افزایش ثروت، این کشورها قادر خواهند بود از عهده دنبال کردن هر دو راهبرد برآیند.

روش آموزش "گسترده" یا "همگانی"[1] در پی فراهم کردن آموزش پایه یکسان ـ بطور مطلوب از طریق آموزش متوسطه برابر ـ برای کل جمعیت کشور است. صندوق‌های دولتی یا خصوصی ممکن است از دانشگاه‌ها حمایت کنند، ولی این چیزی نیست که کشور بر آن تأکید ویژه‌ای، دست کم در ابتدا، داشته باشد. در عوض، تعدادی از کشورهایی که الگوی آموزش همگانی را پیگیری کرده‌اند آموزش دانشگاهی برای دانشجویان با استعداد خود را از طریق پرداخت یارانه به آنها برای آموزش در دانشگاه‌های خارجی ـ عمدتاً در ایالات متحده و اخیراً نیز بطور گسترده‌ای در دیگر کشورها (استرالیا، کانادا، و اروپا) ـ امکان‌پذیر ساخته‌اند.

در مقابل، روش "آموزش ژرف" بر آموزش با استعدادترین افراد در داخل، در دانشگاه‌های داخلی، و در عین حال توجه نه چندان گسترده به آموزش همگانی (شاید از طریق محدود کردن تعداد سال‌های آموزش پایه برای دانش‌آموزان کم توان‌تر) تأکید می‌کند. برای انجام این کار، دانشگاه‌ها خود باید منابع مالی مورد نیاز را تأمین کنند، امکانات فیزیکی خود را ایجاد نمایند، و دانشکده‌های خود را، چه با استفاده از اساتید آموزش دیده در داخل وچه از طریق آموزش آنها در خارج، توسعه دهند.

برای کشورهای تهی‌دست، کارآترین مسیر، دست کم در آغاز، فرستادن با استعدادترین دانش‌آموختگان به خارج برای آموزش در دوره‌های بالاتر (با انگیزه‌های پولی برای اطمینان از بازگشت به میهن خود) و سپس آموزش افراد جدید توسط آنها است.

کاملاً آشکار است که کشورهایی که یکی از این دو راهبرد را دنبال کرده‌اند از روش‌های متفاوتی برای آفرینش سرمایه انسانی بهره جسته اند. کشورهای آسیایی و اروپای شرقی الگوی آموزش همگانی را بکار برده‌اند، که به نظر می‌رسد کاملاً نیز موفق بوده است. دانش‌آموزان آموزشگاه‌های ابتدایی و متوسطه در این کشورها عموماً در آزمون‌های بین‌المللی ریاضیات و علوم به رتبه‌های بالایی دست می‌یابند. نرخ‌های باسوادی برای این کشورها نیز از جمله بالاترین نرخ‌ها در جهان است.

---

[1]-Universal

در مقابل، هند بهترین نمونه در میان کشورهایی است که روش "آموزش ژرف" یا "نخبه پروری"[1] را دنبال کرده‌اند. اگرچه دستیابی به این هدف چندین دهه طول کشیده است، ولی هندوستان موفق به تأسیس تعدادی از بهترین دانشکده‌های مهندسی جهان شده است. پذیرش در این دانشگاه‌ها کاملاً مبتنی بر شایستگی است، و آزمون‌های سالانه دانش‌آموزان آموزشگاه‌های متوسطه برای رفتن به آموزشگاه‌های سطح بالا مهمترین حادثه، نه تنها برای دانش‌آموزان بلکه برای آموزشگاه‌ها، همسایگان، و شهرهایی است که در آن زندگی می‌کنند. هند همچنین اجازه داده است تا تعدادی از دانش‌آموختگان بسیار با استعداد به ایالات متحده مهاجرت کنند، که تعدادی از آنها سرانجام برای راه‌اندازی یا تأمین مالی کسب و کارها در این کشور به میهن خود بازخواهند گشت. اگرچه دستیابی به این نتایج چندین دهه طول کشید، ولی هم‌اکنون آنها در حال بازگشت هستند. پاداش این قمار به این صورت تحقق یافته است که بسیاری از کسانی که به میهن بازگشته‌اند در حال کمک به توسعه اقتصاد کشور هستند (Saxenian, 2006).

روش چین برای آموزش تا حدی میان دو حالت حدی مورد اشاره قرار می‌گیرد. این کشور آموزش شغلی گسترده‌ای را برای دانش‌آموزان بسیار با استعداد، بویژه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای، در آموزشگاه‌های ابتدایی و دبیرستان‌ها، به اجرا درآورده و در آموزش دانشگاهی نیز بطور گسترده ای سرمایه‌گذاری کرده است، اگرچه دانش‌آموختگان این نظام آموزشی هنوز قابل مقایسه با همتاهای هندی خود نیستند. کاملاً امکان‌پذیر است که این وضعیت در سال‌های آینده تغییر کند، اگرچه این مسئله تا حد زیادی بستگی به سرعت فاصله گرفتن دولتمردان چینی از الگوی اقتدارگرایانه خود دارد، زیرا پیشرفت‌های علمی در محیطی شکوفا می‌شود که در آن آزادی اندیشه و بیان تضمین شده باشد. در این مورد، هند، به دلیل برخورداری از نهادهای دموکراتیک، کماکان برتری خود را نسبت به چین حفظ خواهد کرد.

هر دو الگوی آموزش نخبه پرور و همگانی در تشویق رشد اقتصادی بسیار موفق بوده‌اند، ولی پیامدهای توزیعی آن کاملاً متفاوت بوده است. همانگونه که انتظار می‌رود، اگر فرصت‌های آموزشی بطور گسترده ای میان افراد توزیع شود، در آن صورت درآمد

---

[1]- Elite education

حاصل از آن نیز به صورت برابرتر توزیع خواهد شد، حتی در مقایسه با جوامعی که در آنها منابع آموزشی بر نسبت کوچکی از جمعیت متمرکز است. این مسئله می‌تواند به توضیح دلایل توزیع درآمد نسبتاً برابر در اقتصادهای آسیای جنوب شرقی از یک سو، و نابرابری‌های بسیار گسترده در هند و چین، از سوی دیگر، کمک کند.

در عین حال، برای تشویق کارآفرینی وجود درجه‌ای از نابرابری در توزیع درآمد، بویژه شکل‌های نوآورانه‌تر آن که ریسک بالاتری نیز در پی دارد، ضروری است. بویژه، هند موفقیت بیشتری در زمینه گسترش کارآفرینی، دست کم در بخش‌های با فناوری برتر، در مقایسه با اقتصادهای آسیایی داشته است، که این موفقیت تا حد زیادی به دلیل برتری دانشگاه‌های این کشور بوده است.

با این وجود، این موضوع که کدامیک از دو روش آموزش همگانی یا نخبه‌پرور رشد بالاتری به همراه خواهد داشت هنوز کاملاً مشخص نشده است. دلیل این امر این است که با ثروتمندتر شدن اقتصادها، آنها بهتر می‌توانند از عهده پیگیری هر دو روش بطور همزمان برآیند، و تعیین دقیق این موضوع که کدام روش بیشتر به رشد کمک می‌کند بسیار مشکل، و در واقع غیرممکن، است.

به عنوان نمونه، شاید بزرگترین چالش اقتصادی و اجتماعی که هم اکنون پیش روی هند و چین قرار دارد نیاز به گسترش رشد برای بخش‌های بزرگی از جمعیت است که هنوز از پیشرفت‌های سریع در سطوح زندگی، که ساکنین نواحی پویاتر و نیز دانش‌آموختگان این دو کشور از آن سود برده‌اند، بهره‌مند نشده‌اند. هر دو کشور تجربه ناآرامی‌های اجتماعی را دارند، زیرا دلیل تداوم این ناآرامی‌ها، اگرچه فقط در چین، درخواست برای آزادی سیاسی بیشتر بوده است. به نظر می‌رسد رهبران هر دو کشور متعهد به توسعه فرصت‌های آموزشی هستند. در سوی دیگر این طیف، می‌توان انتظار داشت که اقتصادهای آسیای جنوب شرقی و اروپای شرقی تلاش بیشتری را صرف ارتقاء برابری در دانشگاه‌های خود کنند. نوآوری‌های مهم در علوم زیستی در سنگاپور و کره جنوبی نشان می‌دهد که این اتفاق پیش از این رخ داده است.

حتی برای کشورهای ثروتمندتر نیز عمل به تعهدات مربوط به آموزش پایه همگانی و آموزش عالی برتر آسان نیست. زمانی، به نظر می‌رسید که ایالات متحده در هر دو مورد موفق است، ولی به رغم نرخ‌های بالای حضور افراد در دانشگاه‌ها، این کشور مشکلات پیوسته‌ای برای اطمینان از اینکه دانش‌آموزان مناطق کم درآمد از دبیرستان

فارغ‌التحصیل شده و نیز مهارت کافی برای پیدا کردن شغل با درآمد مناسب کسب می‌کنند، داشته است. از سوی دیگر، کشورهای اروپایی غربی و ژاپن برای مدت طولانی دارای برنامه‌های آموزش ابتدایی و متوسطه ممتازی بودند، که دارای رتبه بندی بین‌المللی بالایی بود، ولی در زمینه آموزش‌های دانشگاهی از این موفقیت برخوردار نبوده‌اند. به نظر می‌رسد اسرائیل در میان کشورهای در حال توسعه در هر دو بخش نمره خوبی می‌گیرد ـ یعنی هم در سطح ابتدایی و متوسطه و هم دانشگاهی ـ ولی بخشی از موفقیت این کشور ناشی از مهاجرت منحصر به فرد (نسبت به جمعیت بومی) افراد با آموزش‌های سطح بالا از اتحاد شوروی سابق در دهه ۱۹۹۰ بوده است. این موضوع که آیا موفقیت آموزشی این کشور درسدهٔ بیست و یکم نیز ادامه خواهد داشت یا خیر چندان روشن نیست.

پرسش این است که تمام این رخدادها و عملکردها برای بخش‌هایی از کشورهای در حال توسعه ـ عمدتاً آفریقا، آمریکای لاتین، و بخش‌هایی از خاورمیانه ـ که در آن نرخ‌های باسوادی نسبتاً پایین است و فرصت‌های آموزشی کمتر از نیاز کل جمعیت می‌باشد، چه مفهومی دارد؟ بویژه، آیا این کشورها باید تلاش کنند تا با الگوی آموزش همگانی اروپای شرقی و آسیای جنوب شرقی رقابت کنند یا الگوی آموزشی نخبه پروری را در پی گیرند؟ در اغلب کشورهای در حال توسعه، حتی تهی‌دست‌ترین آنها، افرادی وجود دارند که فرزندان خود را برای آموزش دانشگاهی به خارج فرستاده‌اند. یعنی همان کاری که طبقه ثروتمند نظام کاستی به شدت سازماندهی شده هند در زمان تأسیس نظام آموزشی این کشور انجام داد. در مورد هند، این کشور قادر بود با کمک انبوه دانش‌آموختگان در خارج که در بزرگسالی به میهن خود باز می‌گشتند اقدام به ایجاد دانشگاه‌های مختلف کند. دیگر کشورهای در حال توسعه احتمالاً از جمعیت بزرگسال کافی برای پیگیری روش شایسته سالاری برخوردار نبوده، یا مزیت هند در زمینه برخورداری از جمعیت بالای مسلط به زبان انگلیسی که بتواند به راحتی با نظام تجاری جهانی هماهنگ شود را ندارند. به علاوه، راهبرد آموزشی نخبه‌پرور، که بطور ذاتی منجر به نابرابری درآمدی بزرگتری می‌شود، می‌تواند اعتراض‌های اجتماعی موجود را بدتر نماید، که دیگر کشورها ممکن است نتوانند از عهده مقابله با آن برآیند. بنا به این دلایل، میل داریم تا با توجه به دانش موجود کشورهای در حال توسعه را تشویق کنیم که برای ایجاد نظام آموزش پایه همگانی قابل دسترس برای همه، مشابه روش

کشورهای اروپای شرقی و آسیای جنوب شرقی (اگرچه بدون الگوبرداری از روش راهبری اقتصاد توسط دولت در این کشورها)، و نه روش نخبه‌پروری هند، پیروی کنند.

انجام این اقدامات، بویژه در کشورهای بسیار فقیر جهان که با نرخ‌های بالای بیماری و ضعف بهداشت مواجه هستند و بدست آوردن غذا بسیار دشوار است، چندان ساده نیست. به عنوان نمونه، هم اکنون بیش از ۱۰۰ میلیون کودک در سن آموزش ابتدایی در سراسر جهان وجود دارند که در دبستان نام نویسی نمی‌کنند، و ۷۰ درصد از آنها در آسیای جنوب غربی و جنوب صحرای آفریقا زندگی می‌کنند (UNESCO, 2005). در سال ۲۰۰۰، میانگین تعداد سال‌های حضور در نظام آموزشی در کشورهای جنوب صحرای آفریقا تنها ۳/۵ سال بود، در حالیکه این عدد برای کشورهای توسعه یافته ۹/۸ سال بود.[11] از میان ۱۵۵کشور در حال توسعه، تنها حدود نیمی از آنها آموزشگاه‌های کافی برای آموزش تمام کودکان در سن آموزش خود احداث کرده‌اند (Bruns etal., 2003). و حتی در اغلب این آموزشگاه‌ها، امکانات آموزشی کافی وجود ندارد. به عنوان نمونه، بیش از ۹۰ درصد دانش‌آموزان کلاس ششم در تانزانیا در آموزشگاه‌هایی درس می خوانند که کتاب ندارند، و دو سوم آموزشگاه‌ها در کشور چاد بدون دستشویی هستند (UNESCO, 2005).

در این مورد که چرا کودکان در سن آموزش (پایه ابتدایی) در کشورهای در حال توسعه از آموزش کافی سود نمی‌برند دلایل زیادی وجود دارد، که می‌توان به مواردی چون هزینه بالای شهریه و طی مسافت طولانی برای رسیدن به آموزشگاه اشاره کرد. جِن اسپرلینگ[1]، مدیر مرکز آموزش دانشگاهی در شورای روابط خارجی ایالات متحده، بیان می‌کند که "تصمیم‌گیری در این مورد که کودکان به مدرسه فرستاده شوند اغلب مربوط به پدر و مادرهایی است که در تنگدستی شدید قرار دارند، و هزینه‌های فرستادن فرزندان به مدرسه از منافع آن بیشتر است" (Sperling, 2005, 105). علاوه بر هزینه‌های پولی حضور در مدرسه، بسیاری از خانواده‌ها در کشورهای در حال توسعه با هزینه فرصت بسیار بالاتر، مانند زمان از دست رفته برای گردآوری هیزم و آب یا زمان صرف شده برای کسب درآمد، روبرو هستند. در بسیاری از خانواده‌ها، بخش مهمی از درآمد از راه کار کودکان در سن مدرسه کسب می‌شود، و بیش از ۱۱ میلیون کودک زیر پانزده سال در جنوب صحرای آفریقا دست کم یکی از والدین خود را به دلیل بیماری

1- Gene Sperling

ایدز از دست داده‌اند (UNESCO, 2005). اینها مشکلاتی است که باید از میان برداشته شود.

سرعت تغییرات

اگر بدانیم که چه مراحلی باید برای سرعت بخشیدن به رشد اقتصادی طی شود، آنگاه چرا یک بار برای همیشه آن را انجام ندهیم؟ در اصل، این پرسشی بود که بوسیله کسانی که اتخاذ راهبرد "شوک درمانی"[1] را پس از فروپاشی دیوار برلین به کشورهای اروپای شرقی و جمهوری‌های تازه استقلال یافته اتحاد شوروی سابق توصیه می‌کردند به صورت امیدوارکننده‌ای مطرح شد و پاسخ داده شد. احساس آنها این بود که تفاوت بزرگ میان برنامه‌ریزی متمرکز و اقتصاد بازار را تنها می‌توان با یک جهش بزرگ از بین برد، و شرایط تاریخی فرصت بزرگی را فراهم آورده است، یعنی یک دریچه کوچک از فرصت‌ها برای انجام اصلاحات مهم و به پایان رساندن آن. هرگونه درنگ در این فرایند فرصتی را برای مخالفین فراهم کرده و در نتیجه موجب شکست این کوشش‌ها خواهد شد.

اصلی‌ترین استدلال در مخالفت با راهبرد شوک درمانی این است که این راهبرد از نظر سیاسی، چه در آغاز فرایند و چه در طول دوره مورد نیاز برای اجرای آن، قابل ادامه نیست. نه تنها مقامات دولتی، که احتمالاً با نظام قدیم دارای پیوندهای گسترده‌ای هستند ـ اعم از اینکه این نظام از نوع برنامه‌ریزی متمرکز باشد یا پسر عموی معتدل‌تر آن یعنی سرمایه‌داری با راهبری دولت ـ بلکه آندسته از بنگاه‌ها و کارگران آنها که از نظام موجود سود می‌برند یا تحت حمایت آن قرار دارند، این مخالفین را تشکیل می‌دهند. قابل پیش‌بینی است که آنها از آغاز با تغییرات مخالفت خواهند کرد. ولی اگر شرایط درستی برقرار شود، همانگونه که در اتحاد شوروی سابق و کشورهای اروپای شرقی پس از فروپاشی دیوار برلین فراهم شد، مخالفت در آغاز فرایند تغییر برای جلوگیری از تغییرات گسترده می‌تواند بسیار ضعیف باشد. پرسش این است که آیا پس از اجرای روش شوک درمانی، مشمولین این سیاست ـ یعنی، شهروندانی که باید زندگی

[1]- Shock theraphy

خود را در اقتصاد سروسامان دهند ـ این روش را خواهند پذیرفت یا با آن مخالفت خواهند کرد.

همانگونه که پیشتر بیان شد، پیشامدهایی که در روسیه رخ داده است آزمونی را برای قابلیت تداوم روش شوک درمانی فراهم می‌آورد، و نتایج آزمون چندان امیدوارکننده نبوده است. خصوصی‌سازی به گونه‌ای انجام شد که بخش بزرگی از مالکیت امکانات تولیدی مهم به گروه‌های کوچک سرمایه‌دار واگذار شد. این مسئله، به نوبه خود، منجر به مخالفت شدید دولت و حکومت روسیه شد، و موجب گردید تا ولادیمیر پوتین رییس‌جمهور این کشور روسیه را به دوران اقتصاد تحت راهبری دولت بازگرداند. در ظاهر این حرکت اقدام بدی به نظر نمی‌رسد، زیرا رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) روسیه از سال ۲۰۰۰ بطور میانگین ۷ درصد در سال بوده است (Bush, 2006). در روسیه یک طبقه برخوردار، و حتی یک طبقه متوسط، که تمایل به خرید گسترده کالاهای مصرفی غربی دارد، به سرعت در حال گسترش است. ولی اقتصاد روسیه هنوز به شدت وابسته به قیمت کالاهایی است که این کشور در بازارهای جهانی به فروش می‌رساند، بویژه نفت، و بدون شک تا حد زیادی مرهون استفاده از فرصت مناسب ایجاد شده در نتیجه قیمت‌های بالای نفت از اواخر دهه ۱۹۹۰ بوده است. در ضمن، نابرابری‌های درآمدی در این گشور گسترده بوده و به سرعت رو به رشد است. در میان‌مدت یا بلندمدت، اگر روسیه خواهان متنوع ساختن اقتصاد مبتنی بر فروش منابع طبیعی، برای اطمینان از منتفع شدن کل جمعیت از منافع رشد است، باید راهی را برای کنار گذاشتن کنترل دولت و حرکت به سوی ترکیب مناسب‌تر سرمایه‌داری کارآفرین محور پیدا کند.

در واقع، این چالش مهمی است که دیگر کشورهای با اقتصاد تحت راهبری دولت ـ نه تنها در آسیا، بلکه در هند- با آن روبرو هستند. اگر تجربه روسیه در زمینه شوک درمانی الگو قرار گیرد، آنگاه حرکت یکباره، حتی برای اقتصادهایی که عملکرد آنها بسیار ضعیف بوده و انتظار می‌رود که حمایت سیاسی بالایی از تغییرات گسترده وجود داشته باشد، احتمالاً بهترین گزینه نخواهد بود. این وضعیت در روسیه وجود داشت، و حتی حمایت سیاسی از شوک درمانی، هنگامی که برندگان گروه کوچکی از افراد بوده و سود آنها بسیار زیاد بود، به سرعت ضعیف شده است. ممکن است ادعا شود که اگر زمان و توجه کافی برای اطمینان از گسترش مالکیت اختصاص یابد شرایط و

نتایج می‌تواند کاملاً متفاوت باشد. ولی حتی اگر امکان دستیابی به این هدف فراهم شود، موفقیت بدست آمده ممکن است گذرا باشد، زیرا می‌توان انتظار داشت که برخی از مالکین اقدام به سرمایه‌گذاری سنگین و گردآوری سهام بیشتر در شرکت‌های خود نمایند، که این مسئله موجب تمرکز دوباره مالکیت خواهد شد. بطور خلاصه، درسی که می‌توان از تجربه خصوصی‌سازی در روسیه آموخت این است که سرمایه‌داری، به دلیل پاداش‌های زیادی که به موفقیت می‌دهد، بطور اجتناب‌ناپذیری دربردارندهٔ نابرابری گسترده است و نابرابری بالا نیز می‌تواند اعتراض‌های زیادی را موجب شود.

اگر شوک درمانی برای کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای بازار نوپدید تداوم نداشته باشد، پس جایگزین آن چیست؟ پیشنهاد ما تغییرات تدریجی، یا در نهایت سرمایه‌داری کارآفرین محور است. مهم تشویق کارآفرینی و در عین حال حفظ بخش‌هایی از اقتصاد در چارچوب راهبری دولت است.

شاید روش کنار گذاشتن برنامه‌ریزی متمرکز در چین بهترین نمونه روش اصلاحات تدریجی باشد. رهبران چین، علاوه بر خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی (SOEs)، از جمله بانکهای این کشور ـ عمدتاً به همان روشی که در روسیه اجرا شد ـ به این شرکت‌ها اجازه داده‌اند تا، از طریق حمایت‌های ناشی از دریافت وام از بانک‌های دولتی، به فعالیت خود ادامه دهند. معهذا، بطور همزمان دولت مرکزی به دولت‌های استانی و شهرداری‌ها و نیز افراد اجازه داده است تا شرکت‌های تحت مالکیت خود را تأسیس کنند. راهبرد مشخص این است که امکان رشد شرکت‌های جدید را فراهم آورده و در عین حال حمایت از شرکت‌های دولتی، با این امید که سرمایه‌گذاری‌های جدید سرانجام از اهمیت بیشتری برای اقتصاد در مقایسه با شرکت‌های دولتی برخوردار شوند، ادامه یافته است. این دقیقاً اتفاقی است که، با موفقیت زیاد، رخ داده است. در حالیکه تقریباً تمام تولید ناخالص داخلی (GDP) چین تا اوایل دهه ۱۹۸۰ بوسیله شرکت‌های دولتی یا زمین‌های تحت مالکیت دولت در بخش کشاورزی تولید می‌شد، در سال ۲۰۰۵ نزدیک به دو سوم از تولید این کشور توسط بخش خصوصی صورت می‌گرفت.[۱۲] نرخ بالای رشد تولید این کشور در دوره مورد اشاره هیچ نمونه مشابهی در جهان ندارد (اگرچه ایرلند و هند تا حدی به چین نزدیک هستند).

اسرائیل نیز نمونه دیگری از یک کشور پیش از این فقیر، و بدون هرگونه منابع طبیعی است که در آن دولت، با همکاری اتحادیه‌های کارگری، در دوره پس از جنگ

جهانی دوم اقتصاد را راهبری کرده و به تدریج نظام اقتصاد با راهبری دولت را با موفقیت کنار گذاشته است. شاید بدون آگاهی از روش چین و بدون تأیید آن، اسرائیل از این کشور پیروی کرده است. در اسرائیل بطور گسترده‌ای بر تشویق رشد بخش‌های مختلف ـ کشاورزی، مواد شیمیایی، فناوری اطلاعات، و الکترونیک ـ تأکید شده است. دولت اسرائیل با صدور مجوز، اگر نه تشویق، انتقال فناوری از بخش نظامی به کاربردهای خصوصی به این فرایند کمک کرده است. به علاوه، این کشور در دهه ۱۹۹۰ بطور منحصر به فردی از سود حاصل از مهاجرت انبوه نیروهای با تحصیلات عالی از روسیه و دیگر کشورهای تازه استقلال یافته اتحاد شوروی سابق (نسبت به اندازه جمعیت خود) بهره برده است. اگرچه جذب کامل تمام این نخبگان مدتی طول کشید، ولی مهاجرین روسی سرانجام به رونق کارآفرینی در صنایع با فناوری برتر، بیش از هرچیز به عنوان کارکنان بنگاه‌هایی که در اسرائیل تأسیس شده بودند، ولی در برخی موارد خود به عنوان کارآفرین، کمک کردند.

سیاست دولت اسرائیل ـ علاوه بر استقبال از ورود مهاجرین از طریق فراهم آوردن امکانات آموزش زبان عبری و تأمین مسکن موقت و سایر امکانات زندگی ـ موجب تسهیل شروع فعالیت‌های کارآفرینی با فناوری برتر و توسعه آن، بویژه از طریق صندوق سرمایه‌گذاری مشترک تحت حمایت دولت شد، که سرمایه اولیه را برای شرکت‌هایی که از قبل در بخش خصوصی پا گرفته بودند فراهم می‌کرد. پروفسور دان برِزنیتز[1] از دانشگاه فنی ویرجنیا در بررسی برنامه فوق به این نتیجه رسیده است که انطباق شرایط، به همراه تصمیم‌گیری هوشمندانه توسط مسئولین صندوق، موجب موفقیت حمایت‌های دولت شده است (Breznitz, 2005). اگرچه اطلاعات دقیقی در این خصوص که چگونه بسیاری از شرکت‌ها موفق شده‌اند وجود ندارد، ولی تصویر کلی موفقیت کارآفرینی محرز است: شرکت‌های اسرائیلی بطور قابل ملاحظه ای در بازار بورس نیویورک مورد استقبال قرار گرفته‌اند.

در نتیجه، پرسش این است که دولت‌های علاقمند به نظام با راهبری دولت چگونه می‌توانند راه رسیدن به کارآفرینی را تسهیل کنند؟ برای شروع، آنها ابتدا باید انگیزه ایجاد تغییر را در خود داشته باشند، و این امر رخ نمی‌دهد مگر اینکه اقتصادشان

---

[1]- Dan Breznitz

در رکود گرفتار آمده یا برای یک دوره طولانی، هم بطور مطلق و هم نسبت به کشورهایی که مردم و رهبران دولتی آنها رقیب محسوب می‌شوند (مانند هندوستان و چین نسبت به یکدیگر)، عملکرد اقتصادی ضعیفی داشته باشد. در اصل، انتظار می‌رود که رهبران اقتداگرا اقدامات اصلاحی را با سرعت کمتری در مقایسه با همتاهای خود در جوامع دموکراتیک به اجرا درآورند، زیرا آنها چندان نگران از دست دادن مشاغل خود، در صورت ناامیدکننده بودن عملکرد اقتصاد ملی، نخواهند بود. البته، برای این تمایل موارد استثنا نیز وجود دارد. رهبران اقتدارگرای چین پذیرفتند که برنامه‌ریزی متمرکز را، دست کم در نواحی شهری بزرگ، کنار گذارند، هرچند که چندان موافق سپردن امور به بازار آزاد در نواحی روستایی فقیر کشور نبوده‌اند. برعکس، اگر چه نظام‌های دموکراتیک از مزیت تحت فشار قرار دادن رهبران برای تأیید نیاز به تغییر برخوردارند، ولی گروه‌های ذینفع نیرومند در کشورهای با حکومت دموکراتیک ممکن است مانع از انجام اصلاحات کارآمد و مؤثر شوند، زیرا تهدیدی برای مشاغل و درآمد گروه‌های خاص، و شناخته شده، محسوب می‌شود.

بنا به این دلایل، هر نوع راهبرد اصلاحات برای کنار گذاشتن راهبری دولتی اقتصاد در صورتی موفق خواهد بود که بدون اینکه بطور همزمان موجب تهدید شفاف و ناگهانی گروه‌های بزرگ ذینفع شود کارآفرینی را، هم در بخش خصوصی و هم بخش عمومی، تسهیل کند. معهذا، با گذشت زمان با شکل‌گیری داد و ستدهای جدید و موفقیت آنها، قدرت اقتصادی و سیاسی بطور طبیعی به مسیر اصلی خود هدایت خواهد شد، و قدرت نظام‌های پیشین رو به زوال خواهد گذاشت. فشار از بیرون گاهی اوقات می‌تواند موجب تشویق تغییرات شود؛ در واقع، رهبران ژاپن که خواهان تغییر هستند غالباً از فشارهای بیرونی (بویژه از سوی ایالات متحده) استقبال می‌کنند، که آنها را قادر می‌سازد از آن برای توجیه اصلاحات داخلی استفاده کنند.

همچنین، تمایل به بازی در یک میدان بزرگتر و جهانی می تواند انگیزه نیرومندی را برای تغییر فراهم آورد، همانند تمایل چین به کاستن از موانع تجارت و سرمایه‌گذاری و بهبود نهادهای قانونی خود در عوض عضویت در سازمان تجارت جهانی (WTO).

نشریه سالانه بانک جهانی تحت عنوان گزارش "فضای کسب و کار" برای اولین بار یک معیار جهانی برای اندازه‌گیری میزان پیشرفت کشورها فراهم کرده است. نتیجه

منطقی این واقعیت که تعدادی از کشورها هزینه‌های راه اندازی کسب وکارها را در سال‌های اخیر کاسته‌اند این است که برخی از دولت‌ها رتبه خود را جدی گرفته‌اند و خواهان اجتناب از شرمندگی جهانی ناشی از اینکه هر سال از انجام این تلاش‌ها عقب بمانند هستند.

بنابراین، با منطق مورد اشاره در بالا برخی از ابزارهای موفقیت کارآفرینی که از پیش شناسایی شده است از بالاترین اولویت برخوردار است. در کوتاه مدت، اقدامات مربوط به کاهش هزینه‌های راه اندازی و رشد کسب و کارهای جدید باید در بالای فهرست قرار گیرد. اگرچه در اصل کسب و کارهای جدید می‌تواند شرکت‌های موجود را به چالش بکشد، ولی شرکت‌های قدیمی بزرگ، که از امتیازات و راهبری دولت در گذشته سود برده‌اند، ممکن است آغاز کسب و کارهای جدید را تهدیدی برای خود تلقی نکنند، زیرا این کسب و کارها (دست کم در ابتدا) بسیار کوچک هستند. به علاوه، به دلیل اینکه هزینه‌های ثبت اندک بطور قابل توجهی موجب کاهش درجه غیر رسمی بودن کسب و کارها می‌شود، همچنین جمع‌آوری مالیات توسط دولت را نیز افزایش داده و در نتیجه موجب افزایش علاقه مقامات دولتی به انجام اصلاحات می شود. در واقع، دولت‌های زیرک ممکن است بتوانند بخشی از درآمد اضافی را برای کاهش مالیات بر کسب و کارها استفاده کنند، که این امر موجب کاهش مخالفت بالقوه بنگاه‌ها با اصلاحات می شود.

همچنین، اگر خصوصی‌سازی بانک‌های دولتی، بنا به دلایلی که پیشتر بحث شد، از نظر سیاسی بسیار پرمخاطره پنداشته شود، سیاست واگذاری امتیاز به بانک‌های جدید، به همراه اجازه ورود بانک‌ها و نهادهای خارجی به بازارهای محلی، حتی توسط شرکت‌های موجود، که برخی از آنها ممکن است به این نتیجه برسند که چنین حرکت‌هایی موجب کاهش هزینه‌های وام گرفتن و تقویت دسترسی آنها به منابع می‌شود، مورد استقبال قرار خواهد گرفت.

اصلاحات آموزشی نیز باید با مقاومت اندکی مواجه شود، و در نتیجه امید می‌رود که این تلاش‌ها در نهایت منافع بیشتری را در بلندمدت برای همه در بر داشته باشد. البته، موضوع اصلی در تلاش برای افزایش دستاوردهای آموزشی چگونگی تأمین مالی آن است. در این رابطه، راهبرد آموزش "نخبه پرور" احتمالاً بسیار کم هزینه‌تر از راهبرد آموزش "همگانی" است، اگرچه، همانگونه که بحث شد، ما تا حدی نسبت به این

موضوع که کشورهای دیگر بتوانند به اندازه‌ای که هند در اتخاذ راهبرد نخبه پرور موفق بوده است موفق باشند بدبین هستیم. به علاوه، راهبرد آموزش همگانی بطور قابل توجهی عادلانه‌تر است. اگرچه، کمک‌های خارجی با هدف گسترش آموزش می‌تواند به حل مشکل تأمین مالی کمک کند، زیرا پول‌هایی که توسط دولت به این امر اختصاص می‌یابد اغلب در جای خود هزینه نمی‌شود. یا اینکه دولت‌های دریافت کننده کمک ممکن است از منابع خارجی که برای یک هدف ویژه (مثلاً آموزش) ارائه می‌شود برای تأمین مالی دیگر خدمات همگانی ضروری (مانند بهداشت و فاضلاب) استفاده کنند. در این قسمت به بحث دشواری‌های مربوط به استفاده مؤثر از کمک‌های خارجی می پردازیم. ولی حتی اگر این دشواری‌ها از میان برداشته شود ـ بویژه، اگر دولت‌های دریافت‌کننده کمک‌ها بطور واقعی منابع اضافی را برای گسترش امکانات آموزشی و نه مصرف آن در موارد دیگر مورد استفاده قرار دهند- هیچ کشور در حال توسعه‌ای نمی‌تواند یا نباید روی چنین کمک‌هایی برای دوره‌ای طولانی حساب باز کند. به همین دلیل، درآمدهای مورد نیاز برای اجرای هرگونه برنامه گسترش فرصت‌های آموزشی تا حد زیادی باید از داخل تأمین شود، که خود دلیل دیگری برای کاهش موانع ثبت فعالیت‌های کسب کار است: یعنی کسب درآمد مالیاتی اضافی برای تأمین مالی آموزش. حتی برنامه آموزش همگانی که بطور طبیعی روندی افزایشی دارد ـ یعنی با افزایش منابع مالی مقاطع آموزشی نیز به برنامه آموزش همگانی اضافه می‌شود ـ به مرور زمان موجب تغییرات اساسی خواهد شد، همانند عملکرد رشد بالا در اقتصادهای آسیای جنوب شرقی در دوره پس از جنگ جهانی دوم.

گذر از سرمایه‌داری اقلیت سالار

برای دولت‌هایی که دارای پیشینه‌ای طولانی در راهبری اقتصاد هستند، ولی خواهان کنار گذاشتن این شیوه و حرکت به سوی کارآفرینی در ایجاد اشتغال می‌باشند، انجام این کار ممکن است بسیار مشکل به نظر برسد. انتظار برای اینکه گروه‌های اقلیت حاکم اقدام به تغییر مسیر کنند نیز موضوعی کاملاً متفاوت است. از همه مهمتر، مسئله اصلی در مورد گروه اقلیت این است که آنها بطور طبیعی از وضعیت موجود راضی هستند، و در نتیجه علاقه اندکی به تقویت رشد اقتصادی، که می‌تواند جایگاه محکم آنها را تهدید کند، دارند. در نتیجه این پرسش مطرح می‌شود که چگونه ساکنین

کشورهایی که گروه اقلیت در آن حاکم هستند ـ و تعداد زیادی از آنها در آفریقا، آمریکای لاتین، و خاورمیانه ساکنند ـ می‌توانند آنها را تشویق به تغییر کنند؟

البته، می‌توان نسبت به یک تغییر مذهبی مشابه امیدوار بود ولی احتمال وقوع آن بسیار اندک است. در واقع، هیچ رهبری را در کشوری که اقتصاد آن تحت سلطه اقلیت قرار دارد سراغ نداریم که بطور داوطلبانه اقداماتی را برای تغییر اقتصاد و تبدیل آن به شکل دیگری از سرمایه‌داری انجام داده باشد. فشار برای ایجاد تغییرات اساسی - در واقع، انقلابی ـ یا باید ناشی از فشار داخلی باشد و یا فشار از بیرون.

منظور از "انقلاب" تغییر نظام موجود با توسل به زور نیست، بلکه ترجیحاً هدف ایجاد تغییرات بنیادی به صورت صلح آمیز است. از جمله شگفت‌انگیزترین انقلاب‌های اقتصادی و سیاسی نسبتاً صلح‌آمیز که در تاریخ معاصر (یا هر دوره دیگر) رخ داده است می‌توان به گذار اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز و جوامع اقتدارگرای اروپای شرقی و اتحاد شوروی سابق به جوامعی با ترکیب سرمایه‌داری با راهبری دولت و کارآفرین محور و دموکراتیک در اواخر دهه ۱۹۸۰ و پس از آن اشاره کرد. گذار در این کشورها در واکنش به فشارهای داخلی بوده است ـ درخواست‌ها و اعتراضات شهروندان سرانجام منجر به خلع ید نظام اقتدارگرا شد ـ ولی کشورها نیز به شدت تحت تأثیر یکدیگر قرار داشته‌اند. بویژه، تصادفی نبود که گذار اقتصادهای اروپای شرقی و اتحاد شوروی تقریباً در یک زمان رخ داد. سلطه اتحاد شوروی بر کشورهای اروپای شرقی به این معنی بود که با فروپاشی اتحاد شوروی و نظام اقتصادی و سیاسی آن، جوامع اروپای شرقی نیز به سرنوشت آن دچار خواهند شد. مطمئناً اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز اتحاد شوروی و اروپای شرقی نمونه‌های دقیق سرمایه‌داری اقلیت سالار نیستند، ولی به هر حال تمام آنها جوامع تحت حاکمیت اقلیت به مفهوم بنیادی آن بودند. در این کشورها، اعضای نظام حاکم عموماً از امتیازات پولی و غیر پولی بهره‌مند بودند، که دیگر شهروندان به آن دسترسی نداشتند. قدرت و ثروت در اختیار تعداد اندکی از افراد قرار داشت.

تفاوت اصلی میان این اقتصادها و جوامع با نظام سرمایه‌داری اقلیت‌سالار در آمریکای لاتین، آفریقا، یا خاورمیانه، این است که در اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز دولت راهبری تمام منابع را در دست داشته و مالکیت اموال خصوصی را ممنوع کرده بود. ولی اقلیت حاکم مطمئناً از حقوق برابر با مالکیت خصوصی برخوردار بود، زیرا خود چگونگی استفاده از اموال با مالکیت دولتی را، اغلب به نفع خود، تعیین می‌کردند.

هم اکنون، اغلب کشورهای اروپای شرقی و اتحاد شوروی سابق، با سرعت‌های مختلف، در حال حرکت به سوی شکل ویژه‌ای از سرمایه‌داری هستند که دست کم تحمل، و نه تشویق، کارآفرینی در آن تنها می‌تواند به عنوان موفقیت اصلی، برای آنها و برای کسانی که در دیگر نقاط جهان نگران پیشرفت اقتصادی خود هستند، قلمداد شود. نکته جالب اینکه، یکی از موارد نا امیدکننده مورد روسیه است، یعنی قلب اتحاد شوروی سابق. در روسیه، نظام برنامه‌ریزی متمرکز تقریباً بلافاصله جای خود را به سرمایه داری اقلیت سالار داد. در واقع، اصطلاح "اقلیت" به عنوان مترادف تعداد انگشت‌شماری از میلیاردرهای روسی پذیرفته شده است که به سرعت مالکیت و کنترل شرکت‌های دولتی (بویژه، گازپروم[1] غول انرژی روسیه)، و نیز بنگاه‌های جدید در بانکداری و صنایع فعال در بخش منابع طبیعی، را در دست گرفتند. ولی سرمایه‌داری اقلیت سالار در روسیه عمر کوتاهی داشته و به نظر می‌رسد در زمان نوشتن این کتاب، جای خود را به یک اقتصاد با راهبری دولت، همراه با یک نظام سیاسی اقتدارگرا به سرپرستی ولادیمیر پوتین رییس‌جمهور این کشور، داده است.

در تاریخ معاصر نمونه‌های دیگری از اعتراضات مردمی بر علیه نظام‌های اقلیت سالار، با نتایج نا امیدکننده، وجود داشته است. انتخاب هوگو چاوز[2] در ونزوئلا و ایوُ مورالِس[3] در بولیوی قدرتی را به این دو رهبر داد که منجر به کنترل دولتی نیرومندتر و مالکیت آنها بر اقتصادهایشان شد. سِنتور کرِشنر[4] در آرژانتین و لولا داسیلوا[5] (لولا) در برزیل نیز در همین مسیر حرکت کردند. ضمناً، در خاورمیانه انتخابات دموکراتیک حاوی اخبار اقتصادی مثبتی است. در اینجا به مورد آشکار ولی بحث برانگیز عراق، که در آن انتخابات دموکراتیک تنها با دخالت نظامی ایالات متحده امکان‌پذیر شده است، و نتایج حاصل از آن برای دموکراسی و اقتصاد تا چندین سال نامشخص خواهد بود، اشاره نمی‌کنیم. به علاوه، روی مورد فلسطین انگشت می‌گذاریم، که در آن اقلیت حاکم حزب فتح تحت رهبری یاسر عرفات، این بار نیز از طریق انتخابات دموکراتیک در اوایل سال ۲۰۰۶، راه را برای قدرت گرفتن گروه افراطی حماس هموار ساخت. ما اعتقاد داریم که،

---

[1]- Gasprom
[2]- Hugo Chavez
[3]- Evo Morales
[4]- Nestor Krichner
[5]- Lula dasilva

حماس به این دلیل قدرت گرفت که مردم فلسطین از فساد و شکست اقتصادی حزب فتح بیزار شده بودند، و این موضوع نقش با اهمیت‌تری را در مقایسه با پیشینهٔ مبارزاتی حماس (و نیز آینده آن) و نیز خودداری آن از به رسمیت شناختن اسرائیل ایفا می‌کرد. ولی به دلیل "سیاست خارجی افراطی" آن، حماس حمایت ایالات متحده و اروپا را از دست داد و به سوی کمک‌های دریافتی از ایران و منابع دیگر متمایل شد. بنابراین، چشم‌انداز اقتصادی این کشور، در زمان نوشتن این کتاب، حتی با وجود اینکه اقلیت حاکم پیشین، یعنی سازمان فتح، واژگون شده و حتی اگر حماس در کاهش فسادی که با آن در ارتباط است موفق باشد، چندان امیدبخش نیست.

در اینجا می‌توان دو درس مهم حاصل از تجربیات مورد اشاره را بیان کرد. درس اول اینکه، دموکراسی نمی‌تواند تضمین کند که دولت‌ها امکان ظهور سرمایه داری تحریک کننده رشد اقتصادی[1] را فراهم آورده یا آن را تشویق کنند. انقلاب‌های دموکراتیک در آمریکای لاتین در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، و در بسیاری از کشورهای آفریقایی در دهه ۱۹۹۰، موجب قدرت گرفتن اقلیتی شد که به سرعت اقدام به ایجاد نظام‌های سرمایه‌داری اقلیت‌سالار رسمی یا دائمی کردند ـ یعنی، اقتصادهایی که منافع آن نصیب اقلیت و نه اکثریت مردم می‌شود. در واقع، اگرچه اغلب کشورهای آمریکا لاتین اصلاحات با جهت‌گیری بازار را پس از برقراری دموکراسی به اجرا درآوردند، ولی اقتصادها و دولت‌هایشان هنوز تا حد زیادی تحت کنترل گروه‌های اقلیت قرار دارد، کسانی که بنگاه‌های آنها دارای مجوزها و دیگر امتیازاتی است که بسیاری از شرکت‌های غیر رسمی فعال در این اقتصادها فاقد آن هستند، و همانگونه که پیشتر بیان شد، واکنش‌های شدید مردمی در دهه گذشته تنها جای خود را به مجموعه‌ای از گروه‌های اقلیت دیگر داده است، که تمام آنها یارانه‌ها را برای فراهم آوردن حمایت مردمی از خود در اختیار دارند، ولی اقدامات اندکی برای تشویق، راه اندازی و رشد شرکت‌های جدید انجام می‌دهند یا اینکه هیچ اقدامی در این زمینه نمی کنند.

شکست نظام‌های انتخاب شده به روش دموکراتیک در سراسر جهان برای تشویق رشد اقتصادی باید در عزم سیاستگذاران ایالات متحده، که تقویت دموکراسی را مهمترین هدف سیاست خارجی این کشور تعیین کرده‌اند، درنگ ایجاد کند. نه تنها باید

---

[1]- Pro–growth capitalism

آشکار شده باشد که انتخابات دموکراتیک به تنهایی برای ایجاد دولت‌های دموکراتیک - با امکان کنترل و موازنه[1] بخش‌های مختلف ـ کافی نیست، بلکه انتخابات موجب افزایش قدرت افرادی با تعهد اندک یا صفر به تشویق آزادی اقتصادی و استقلال شده است.(۱۳) این امر مطمئناً نشانگر ضرورت بازنگری در اهداف سیاست خارجی است، که در آن دیدگاه گسترده‌تری نسبت به دموکراسی صرف اتخاذ شود، یعنی چیزی فراتر از انتخابات و نیز تقویت بخش کارآفرین، بویژه از طریق ابزارهایی که پیش از این بحث شد. کارآفرینی تنها عامل تشویق رشد اقتصادی در کشورهای دیگر، برای بهره‌مند ساختن ساکنین محلی، نبوده است. همچنین به اینکه به ایجاد یک رویکرد عمومی دوستانه، یا دست کم کمتر خصومت آمیز، نسبت به اقتصادهای ثروتمندتر منجر شود، محتمل‌تر می‌باشد. کارآفرینان و کارکنان آنها که می‌توانند و باید از تجهیزات سرمایه‌ای، فناوری، و دانش فنی عرضه شده توسط بنگاه‌های آمریکایی و دیگر کشورهای توسعه یافته، از طریق تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، بهره‌مند شوند، احتمالاً دیدگاه مساعدتری نسبت به عرضه‌کنندگان، سرمایه‌گذاران، و شرکای تجاری خود، بسیار بیشتر از کسانی که در شرکت‌های دولتی شاغل هستند خواهند داشت، یعنی شرکت‌هایی که مدیران آنها جایگاه خود را مدیون رهبرانی می‌دانند که مخالفت‌های ملی گرایانه با بنگاه‌های خارجی و دولت‌های آنها را به عنوان راهی برای انحراف اذهان انتخاب‌کنندگان از شرایط ضعیف اقتصادی خود بر گزیده اند.

دومین درس یک واقع‌بینی است: احتمال دارد که گذار از سرمایه داری اقلیت سالار گاهی اوقات، یا اغلب موارد، از مسیر خود منحرف شده ـ شاید برای دوره‌ای طولانی ـ و به سوی شکل ویژه‌ای از راهبری دولت گرایش پیدا کند، همانگونه که در روسیه رخ داده است و در برخی از کشورهای آمریکای لاتین، قبل از اینکه این کشورها دولت‌هایی داشته باشند که آماده استقبال از سرمایه‌داری مبتنی بر کارآفرینی بدون دست سنگین هدایت دولت است، در حال وقوع می‌باشد. مردمی که حاکمیت دولت‌های اقلیت سالار را پذیرفته‌اند، حتی اگر خواهان آن نباشند، آماده حمایت از رهبران جدید، که خواهان اعتماد به بازار بیش از راهبری دولت هستند، نخواهند بود. این امر ممکن است منجر به بروز شکل دیگری از رکود اقتصادی شده، یا بدتر از آن، موجب شود

---

[1]- Checks and balances

رأی‌دهندگان خواهان حقوق و آزادی‌های اقتصادی بیشتر شوند که با اقتصادها و جوامع کارآفرین محور در ارتباط است. یا اگر مردم خوش شانس باشند، تعدادی از رهبران جدید ممکن است این امر را به نفع خود به رسمیت بشناسند.

به هر حال، کشورهای ثروتمند برای تشویق انقلاب‌های صلح‌آمیز بر علیه اقلیت‌های موجود و در نتیجه فراهم آوردن شرایط لازم برای کارآفرینی و هدایت دولتی کمتر در صورت وقوع این تغییرات چه کاری می‌توانند و باید انجام دهند؟ ابزارهای سنتی سیاست خارجی بیشتر شامل چماق است تا هویج بیشتر، یا عموماً اقدام به اعمال تحریم بر علیه کشورهایی می‌کند که دست به اقدامات خشونت‌آمیز بر علیه هنجارهای مشترک می‌زنند. ولی کاملاً مشخص شده است که تحریم‌ها بدون حمایت‌های گسترده از تأثیر لازم برخوردار نخواهد بود (Elliot et al. 1990). و این امر حاصل نخواهد شد مگر اینکه این رفتار کاملاً تهاجمی باشد، مانند نژادپرستی در آفریقای جنوبی یا ایجاد تأسیسات تولید سلاح هسته‌ای در مورد ایران[1]. کاملاً غیرمحتمل است که تعداد زیادی از کشورها ـ حتی کشورهای ثروتمند ـ موافقت نمایند که سرمایه‌داری اقلیت سالار، حتی با این فرض که به خوبی قابل تعریف باشد، بتواند انگیزه کافی برای توجیه انواع مختلف تحریم‌ها ایجاد کند.

نمونه دیگر ضعف سیاست خارجی در اعمال تحریم‌ها قاعده "مشروط سازی"[2] صندوق بین‌المللی پول (IMF) است، که عموماً بر وام‌های دریافتی کشورهای وام‌گیرنده اعمال می‌شود ـ یعنی، شرایط ویژه‌ای که وام‌گیرندگان باید قبل از دریافت وام آن را تأمین کنند. مطمئناً، اغلب اقتصادهای تحت سلطه اقلیت از صندوق بین‌المللی پول وام دریافت کرده‌اند و یا اینکه در آینده دریافت خواهند کرد، و در نتیجه اصولاً قابل تصور است که صندوق پرداخت وام در آینده را مشروط به اقدامات ویژه‌ای برای ارتقاء کارآفرینی کند. ولی عملکرد صندوق در دنبال کردن قاعده مشروط‌سازی در گذشته در بهترین حالت در حد متوسط است (Goldstein, 2000). به علاوه، در پی انتقادهای

---

[1]- علی‌رغم تأکید مکرر جمهوری اسلامی ایران بر صلح‌آمیز بودن فعالیت‌های هسته‌ای خود و تأیید آن توسط آژانس بین‌المللی انرژی اتمی، در اینجا نویسندگان کتاب مبنای تحلیل خود را فرض کاملاً غلط استفاده غیرصلح‌آمیز جمهوری اسلامی ایران از امکانات فرآوری اورانیوم قرار داده‌اند، که به نظر می‌رسد این دیدگاه ناشی از تبلیغات وسیع دولت‌ها و رسانه‌های غربی در این خصوص باشد- م

[2]- Conditionality

گسترده‌ای که در جریان بحران مالی آسیا در خصوص شرایط اعمال شده بر وام‌ها توسط صندوق شد، این نهاد تا حدی به تمرکز سنتی خود بر شرایط اقتصاد کلان، یعنی صرفه‌جویی‌های پولی و مالی، بازگشت. احتمال اینکه مدیران کشوری صندوق این شرایط جزئی را در اسرع وقت وضع کنند اندک است، ولی این اقدامات به عنوان راهی برای تشویق رشد بلندمدت قابل دفاع است.

این موضوع به سیاستگذاران امکان می‌دهد تا برخی از انواع مشوق‌های ابتکاری را برای ترغیب اقلیت حاکم پیدا کنند یا، مهمتر از آن، آنها را با کسانی که اقدام به راهبری اقتصادهای خود در مسیر کارآفرینی می‌کنند جایگزین نمایند. یکی از راه‌ها برای ایالت متحده استفاده از روش مشروط برای هدایت کمک خارجی ـ که از طریق حساب چالش هزاره (MCA)[1] انجام می‌شود ـ به کشورهایی است که سیاست‌های بهبود فضای کارآفرینی را دنبال می‌کنند. اگرچه ما به کمک خارجی به عنوان راهی برای تشویق رشد پایدار بدبین هستیم، ولی، دست کم از دیدگاه نظری، این نوع استفاده از روش مشروط امکان‌پذیر است، و به همین دلیل توصیه می‌کنیم حداقل امتحان شود.

کمک خارجی همواره محدودیت‌های خاص خود را خواهد داشت. به علاوه، اگر کشورها رفتار کارآفرینی را بر پایه‌ای سازگار بهبود بخشند، از حمایت مردمی، بویژه در حکومت‌های تحت سلطه اقلیت دموکرات، برخوردار خواهند بود. بویژه، یکی از راه‌هایی که ایالات متحده به مرور زمان می‌تواند به برقراری این حمایت کمک کند اعطای بورس‌های آموزشی در چارچوب "برنامه فولبرایت"[2] به دانشجویان و دانش‌آموختگان برای یادگیری عملی کارآفرینی در یک دانشگاه معتبر و سپس خدمت به عنوان کارآموز در شرکت‌های کارآفرین است.(۱۴) این برنامه می‌تواند در دسترس اتباع خارجی از کشورهای در حال توسعه قرار گیرد، هرچند که تلاش‌های خاص و شاید امکانات اضافی باید برای اتباع کشورهایی که به شدت تحت سلطه حکومت اقلیت هستند یا، بطور گسترده‌تر، کشورهای آمریکای لاتین، آفریقا، و کشورهای عرب خاورمیانه، ارایه شود. آموزش روش‌های کسب و کار و ، بویژه، راه‌اندازی و رشد فعالیت‌های تجاری، به کارآفرینان

1- Millennium Challenge Account

۲- برنامه فولبرایت (Fulbright Program)، برنامه اعطای کمک برای مبادلات آموزشی بین‌المللی در زمینه دانشجو، آموزگار و متخصصین حرفه‌ای است که توسط سناتور آمریکایی جی. ویلیام فولبرایت (J. William Fulbright) بنیان‌گذاری شده است- م

بالقوه و علاقمند نباید تنها شامل دانسته‌های سودمند باشد، بلکه باید القای قدرشناسی از تلاش‌های کارآفرینی و آنچه را که مربوط به شرایط قانونی، نهادی و دیگر شرایط محیطی مورد نیاز برای شکوفا ساختن آن است، نیز در بر داشته باشد. در واقع، اگر دولت‌های کشورهایی که کمک‌ها را ارایه می‌کنند تمایل داشته باشند، ارائه چنین تجربیاتی به مقامات دولتی نیز سودمند خواهد بود (هرچند که ممکن است برای آنها شناخت شرکت‌های کارآفرین دشوار باشد).

اکیداً معتقدیم که شرکت‌های کارآفرین در ایالات متحده از فرصت برقراری روابط انسانی با بازارهای کشورهای در حال توسعه استقبال می‌کنند. در واقع، به عقیده ما کاملاً احتمال دارد که دیگر کشورهای ثروتمند از این برنامه الگوبرداری کنند، هر چند که آنها احتمالاً در رقابت با برنامه ایالات متحده تا جایی موفق خواهند بود که متقاضیان خارجی اعتقاد داشته باشند که قادرند به فرصت‌های کارآفرینی و آموزش برابر در این کشورها دسترسی داشته باشند. ولی برنامه ایالات متحده، حتی به تنهایی، می‌تواند حوزه‌های قدرت را میان رهبران بالقوه آینده در کشورهای در حال توسعه تحت سلطه اقلیت، برای ایجاد تغییرات اقتصادی با محرک کارآفرینی، ایجاد کند. بطور مطلوب، تجربه این رهبران باید مانند یک ویروس ـ مطمئناً از نوع سالم آن ـ در کشورهای متبوع آنها گسترش یابد. همانند سرمایه‌گذاری در آموزش، که دوره بازگشت طولانی دارد، بازده این برنامه نیز ممکن است در سال‌های اولیه ظاهر نشده و شاید بیش از یک دهه طول بکشد. به عنوان نمونه، حدود پنجاه سال طول کشید تا جنگ سرد با موفقیت به پایان برسد، هرچند که جای خود را به نبرد ایده‌ئولوژیکی جدید میان غرب و بنیادگرایی اسلامی داد. دولت‌هایی که در معرض تهدید گسترش این بنیادگرایی هستند ممکن است اجرای برنامه اعطای بورس آموزش کارآفرینی برای جوانان خود را به عنوان راهی مهم برای مقابله با نفوذ مدارس و روحانیون بنیادگرا در پیش گیرند.

در مورد ایالات متحده، معتقدیم که چنین برنامه‌ای، اگر به درستی تنظیم و اجرا شود، می‌تواند از پول‌هایی که دولت اکنون صرف روابط عمومی یا بازاریابی آزادی‌ها و ارزش‌های موردنظر ایالات متحده می‌کند، کارآمدتر باشد. بهترین ابزار بازاریابی تجربه واقعی کارآفرینی است، که برتری نسبی ایالات متحده را نسبت به کشورهای دیگر جهان کماکان حفظ کرده است.

کمک، پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی

یکی از عوامل مهم مؤثر رشد سطح بالای پس‌انداز است، که سرمایه‌گذاری بالا - هم در سرمایه مادی و هم سرمایه انسانی - را امکان‌پذیر می‌سازد. ولی اگر مردم برای پس‌انداز کردن بسیار فقیر باشند، و به درآمد اندک خود برای ادامه حیات نیاز داشته باشند، چه؟ پاسخ روشن این است که باید اقدام به جذب پس‌انداز از خارج کرد. ولی پرسش این است که اگر مردم در کشورهای فقیر از بیماری و سلامت پایین در رنج باشند، و دولت‌ها منابع کافی برای کنترل، جلوگیری و مقابله با آن را نداشته باشند، چه؟ چه می‌شود اگر کشورها در مناطقی نزدیک خط استوا قرار داشته باشند که در آن گرما و رطوبت در قسمت عمده‌ای از سال حالت آزاردهنده به خود می‌گیرد، یا اگر در سرزمین‌های محصوری قرار داشته و امکان واردات کم هزینه مواد اولیه موردنیاز و صادرات محصولات نیمه ساخته به بازارهای خارجی را نداشته باشند، چه؟ در چنین شرایطی، سرمایه‌گذاران خارجی احتمالاً به دلیل ترس از اینکه قادر به کسب بازده حاصل از سرمایه‌گذاری که ریسک آنها را جبران کند نخواهند بود، مسئولیت تأمین منابع را نخواهند پذیرفت.

باید به بخش عمده کشورهای آفریقایی و ناراحت‌کنندهٔ تر از آن، کل جهان در حال توسعه، که در آن چند میلیارد نفر از مردم با درآمدی کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند، روی خوش نشان داد. همچنین، باید از این عقیده استقبال کرد که چندین دهه کمک‌های دولتی خارجی، از کشورهای ثروتمند و بانک‌های توسعه چند جانبه که تأمین مالی آن را برعهده دارند به کشورهای فقیر بطور آشکار نشانگر تداوم چنین کمک‌هایی است. از جنبه انسانی، عدم موافقت با این موضوع و در واقع، مخالفت با تلاش‌های مربوط به افزایش کمک‌های خارجی، که هم اکنون توسط کشورهای ثروتمند جهان ارایه می‌شود، به نظر ظالمانه می‌رسد. دولت‌های کشورهای ثروتمند خود را رسماً به اعلامیه هزاره در سال ۲۰۰۰ برای اختصاص کمک‌های سالانه ای معادل ۰/۷ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) خود متعهد کرده‌اند، حتی با وجود اینکه تقریباً همه آنها (از جمله ایالات متحده) هم‌اکنون عملکردی کمتر از هدف داوطلبانه فوق

دارند. بطور عینی، در نشست کشورهای گروه هشت (G8)[1] در اسکاتلند در جولای سال ۲۰۰۵، رهبران کشورهای ثروتمند جهان با افزایش جریان کمک‌های سالانه به کشورهای در حال توسعه، به میزان دست کم ۵۰ میلیارد دلار تا سال ۲۰۱۰، و نیز کاهش بدهی‌های خارجی هجده کشور فقیر در حال توسعه موافقت کردند.

ولی آیا کمک خارجی بطور واقعی می‌تواند به کشورهای دریافت‌کننده کمک کند؟ بر اساس منطق پیش گفته، به نظر می‌رسد که پاسخ به ناچار مثبت است، زیرا سرمایه خارجی باید به سطوح ضعیف پس‌انداز داخلی برای تأمین سرمایه‌گذاری‌های عمومی و خصوصی اضافه شود. ولی با توجه به نتایج مطالعات تجربی انجام شده در این خصوص و کنترل متغیرهای دیگری که بر رشد تأثیر دارد (یا موجب کاهش آن می‌شود)، پاسخ به پرسش فوق در بهترین حالت ترکیبی از بله و خیر است. جفری ساچز[2] از دانشگاه کلمبیا شاید یکی از نیرومندترین، یا دست کم شناخته شده‌ترین، دلایل توجیهی را در این خصوص که کمک خارجی موجب افزایش رشد اقتصادی می‌شود ارایه کرده است. وی در کتاب "پایان فقر"[3] خود یک استدلال کاملاً مستحکم را ارایه می‌کند که بر اساس آن کمک خارجی با بهبود سلامت انسانی و آموزش و تسهیل ایجاد امکانات مهم زیربنایی، می‌تواند بطور قابل توجهی موجب بهبود وضعیت صدها میلیون نفر از مردم سراسر جهان شود که هم‌اکنون گرفتار فقر هستند.

ولی مطالعات تجربی دیگر، با استفاده از روش الگوهای رگرسیونی کشوری، مشابه با الگوهایی که ساچز و سایر مدافعین کمک خارجی از آن استفاده کرده‌اند، به نتایج متفاوتی دست یافته‌اند. ویلیام ایسترلی[4] استاد اقتصاد دانشگاه نیویورک نه تنها در دستیابی به این نتیجه که کمک خارجی موجب افزایش رشد اقتصادی می‌شود ناموفق بوده است، بلکه به نتایجی مشابه با تأثیر انواع دیگر سرمایه دست یافته است (Easterly, 2001). در مطالعه مهمی که سال ۲۰۰۵ توسط یکی از اقتصاددان‌های ارشد صندوق بین‌المللی پول و یکی از همکاران وی انجام شد نیز رابطه معنی دار آماری میان کمک خارجی و رشد مشاهده نمی‌شود (Rajan and Subramanian, 2005).

---

[1]- شامل ۷ کشور پیشرفته صنعتی با نظام سرمایه‌داری (ایالات متحده آمریکا، انگلستان، فرانسه، ایتالیا، کانادا، ژاپن و استرالیا) به علاوه روسیه ـ م

[2]- Jeffrey Sachs

[3]- End of Poverty

[4]- William Easterly

دلایل متعددی در این خصوص که چرا کمک خارجی در بهبود رشد موفق نبوده است، هرچند که در حفظ سلامت و ایجاد منافع دیگر برای کشورهای دریافت‌کننده تأثیر مثبتی داشته، وجود دارد.(۱۵) در بالای این فهرست این واقعیت قرار دارد که کمک‌های خارجی ارایه شده توسط دولت‌های کشورهای ثروتمند یا مؤسسه‌های توسعه چندجانبه تقریباً بطور یکنواخت توسط دولت‌های کشورهای فقیر توزیع شده یا باید توزیع شود. رهبران کشورهای دریافت‌کننده، به نوبه خود، ممکن است از کمک‌ها سوء استفاده کرده یا آن را تصاحب کنند یا اینکه اجازه دهند کمک‌ها برای کاهش مخارج مرتبط با رشد، که در غیر این صورت می‌توانستند به نفع خود خرج کنند، مورد استفاده قرار گیرد (که اصطلاحاً اثر جانشینی[1] نامیده می‌شود). کمک‌ها احتمالاً در اغلب موارد به درستی هدایت نشده، و برای حمایت از سرمایه‌گذاری در جاده‌ها یا آندسته از امکانات زیربنایی که لزوماً از نرخ بازده اجتماعی[2] بالایی برخوردار نیست، مورد استفاده قرار می‌گیرد. به هر دلیلی، سیاستگذاران باید پیش از پذیرش تصادفی این نتیجه قابل باور که کمک خارجی دولت به دولت راهی برای تقویت رشد اقتصادی است، اندکی درنگ کنند.

حتی اگر مشکلات مربوط به توزیع کمک‌ها توسط دولت از میان برداشته شود، اثر سودمند کمک خارجی می‌تواند به شکل‌های دیگر خنثی شود. بویژه، ورود دلارهای حاصل از کمک خارجی می‌تواند نرخ ارز کشور دریافت‌کننده را افزایش داده و در نتیجه از قدرت رقابت صادرات کشور در بازارهای جهانی بکاهد. در حقیقت، یکی از مطالعاتی که از روابط آماری روشن و معنی‌داری برخوردار است نشان می‌دهد که در کشورهایی که کمک بیشتری دریافت کرده‌اند، صنایع کاربر[3] و با جهت‌گیری صادرات[4] با سرعت کمتری در مقایسه با کشورهای دیگر رشد کرده است، البته با فرض ثابت بودن سایر عوامل (Rajan and Subramanian, 2006).

البته، کاملاً امکان‌پذیر است که رگرسیون‌های سری زمانی مقطعی[5] گمراه کننده باشد، زیرا این الگوها در زمینه اطلاعات و روش تعیین وجود همبستگی میان کمک

---

[1]- Substitution effect
[2]- Social rate of return
[3]- Labor- intensive
[4]- Export- oriented
[5]- Cross- section time series regression

خارجی و رشد اقتصادی، و نیز شدت این همبستگی، در صورت وجود، ضعیف هستند. با این وجود، درباره محدودیت‌های روش‌های آماری در فصل دوم بحث کردیم، که نشان می‌دهد نقش متغیرهای قانونی و نهادی مهم که کمی کردن آن مشکل است و در سرتاسر این کتاب مورد تأکید قرار دارد، حذف شده یا به درستی اندازه‌گیری نشده است. شاید رگرسیون‌های بین کشوری نیز نقش مهم ولی اندازه‌گیری نشده کمک را لحاظ نکرده است. یا کمک‌ها ممکن است، به دلیل غیر اقتصادی بودن دلایل ارائه آن، از آزمون‌های آماری سربلند بیرون نیاید، و در عوض به هم پیمانان نفع برساند یا سیاست‌های خارجی کشورهای کمک کننده را تحت تأثیر قرار دهد. اگر شناسایی کشورها و دوره‌های زمانی که در آن تقویت رشد اقتصادی انگیزه اصلی، یا تنها انگیزه، ارایه کمک خارجی بود امکان‌پذیر باشد، ممکن است بتوان رابطه آماری معنی داری میان کمک و رشد پیدا کرد.

در اینجا به دنبال حل مشکلات آماری نیستیم، زیرا معتقدیم که این مشکل برای دوره‌ای طولانی پس از انتشار این کتاب، و نیز تا زمانی که جریان کمک‌ها ادامه دارد، وجود خواهد داشت. در عوض، خواهان بیان سه نکته ساده ولی مهم هستیم که با اصول ارایه شده در این قسمت در ارتباط است.

اول اینکه، حتی اگر کمک خارجی تا حدی برای راه اندازی موتور رشد اقتصادی در کشورهای فقیر مدیریت شود، پایداری رشد اقتصادی را تضمین نمی کند. همانگونه که یکی از تحلیل‌گران بطور خلاصه بیان کرده است، "تنها خرج پول بیشتر موجب بوجود آمدن صرفه‌جویی‌های عملکردی بلندمدت، که موجب ایجاد اشتغال و خلق ثروت برای خارج شدن آفریقا و دیگر کشورهای فقیر از دام فقر خواهد شد، نمی‌شود".[۱۶] رشد پایدار تنها در صورتی رخ خواهد داد که محیط نهادی اصلاح شده و در نتیجه منتهی به رشد اقتصادی شود. هدایت اقتصاد توسط دولت، دست کم در مراحل ابتدایی، به عنوان یک نهاد مهم در اغلب کشورها تأیید شده است، همانگونه که برخی کماکان معتقدند که در آسیا اینگونه بوده است. ولی در بلندمدت، اگر هدف تداوم رشد باشد، راهبری اقتصاد توسط دولت باید تبدیل به برخی از اشکال سرمایه‌داری کارآفرین محور، همراه با انگیزه‌هایی برای نوآوری و نیز کارآفرینی تقلیدی شود.

دوم اینکه، از دیدگاه نظری، در برنامه حساب چالش هزاره (MCA) که توسط دولت بوش به اجرا درآمد مشخص شده بود که کمک‌های دولتی ایالات متحده در

صورتی می‌تواند بیشترین کارآیی را داشته باشد، یا نسبتاً کارآمد باشد، که به کشورهایی اختصاص یابد که اقدام به اتخاذ و اجرای سیاست‌های اقتصادی تشویق کننده رشد اقتصادی کرده‌اند. فهرست شرایط برنامه حساب چالش‌های هزاره (که یکی از آنها بطور رسمی با کارآفرینی مرتبط است) در جدول (۱۱) ارائه شده است. این پیش شرطها در صورتی برای اجرای برنامه کمک‌ها مؤثر است که انسجام کافی در اجرای آن وجود داشته باشد، اگرچه سیاستگذاران عرضه‌کننده کمک خود ممکن است راه‌هایی را برای سرپیچی از این سیاست، به شکل هدایت کمک‌ها با توجه به ملاحظات نظامی یا سیاست خارجی سنتی که سال‌ها بر سیاست کمک‌های خارجی ایالات متحده حاکم بوده است، پیدا کنند. در هر حال، حتی اگر روش مشروط پرداخت کمک کاملاً رعایت شود، تنها ممکن است تعداد اندکی از کشورهای دریافت کننده واجد دریافت آن باشند، که این امر موجب محدود شدن دسترسی به کمک‌ها می‌شود (و بطورآشکار ایفای تعهد اختصاص ۰/۷ درصد از تولید ناخالص داخلی را که در اعلامیه هزاره سال ۲۰۰۰ آمده است، غیرممکن می‌کند).

سومین نکته دربارهٔ فرایند ارائه مستقیم کمک‌ها به افراد ذینفع ـ بیماران، دانش‌آموزان، و مانند آن ـ ضرورت جلوگیری از نفوذ دولت‌های محلی در آن است. این اقدام موجب کاهش "انحراف" کمک‌ها از مسیر اصلی، در نتیجه فساد، عدم کارآیی، یا جایگزین ساختن آن با اهداف دیگر، می‌شود. به عنوان مثال، بنیاد گِیتس[1] متعهد به صرف مقادیر زیادی پول برای جلوگیری از بیماری‌ها و مقابله با آن در کشورهای در حال توسعه است و این کار را بطور مستقیم، و نه از طریق واسطه‌های دولتی، انجام می‌دهد. جلوگیری از نفوذ مخرب دولت‌های محلی از طریق منابع مالی ارائه شده برای آموزش و ایجاد زیرساخت‌ها، که اساساً از وظایف دولت است، مشکل می‌باشد.(۱۷) بررسی این موضوع را که کمک‌های عرضه شده توسط بخش خصوصی می‌تواند بطور مستقیم برای این مصارف مورد استفاده قرار گیرد یا خیر به افراد متخصص‌تر واگذار می‌کنیم.

به رغم وجود این موانع، این امکان وجود دارد که در کشورهایی که محیط قانونی، نهادی و اقتصاد کلان مانعی برای پیشرفت اقتصادی نیست کمک‌های خارجی

---

[1]- بنیاد گِیتس (Gates Foundation)، بنیاد خیریه‌ای است که توسط بیل گِیتس بنیانگذار و صاحب اصلی شرکت مایکروسافت و همسرش مِلیندا گِیتس برای ارایه کمک‌های انسان دوستانه به کشورهای فقیر ایجاد شده است- م.

موجب تقویت رشد اقتصادی شود. مطمئناً، مطالعات آماری که نتایج آن برای برنامه‌های کمک خارجی بسیار مهم است، تاکنون چیزی جز انتقاد مطرح نکرده‌اند، تا با وجدانی آگاه از تمام انواع کمک، بویژه کمک‌هایی که برای مقابله با بحران‌های آنی و مهلک مانند خشکسالی یا شیوع بیماری‌های واگیردار ارائه می شود، صرفنظرکنیم. ولی شواهد تاریخی نشان می‌دهد که برنامه ارائه کمک‌های سخاوتمندانه تنها راه برای پیشرفت اقتصادی نیست، و نمی‌تواند این نتیجه را تضمین کند. نمونه‌های زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد کشورهایی که اکنون در گروه کشورهای با درآمد متوسط یا ثروتمند قرار دارند به دلیل دریافت کمک خارجی به این جایگاه دست نیافته‌اند. ایالات متحده یک نمونه مهم در این زمینه است، و دست کم در مورد ببرهای اقتصادی آسیا نیز می‌توان استدلال کرد که کمک خارجی عامل اصلی مؤثر بر پیشرفت اقتصادی نبوده است. اگرچه هیچکدام از این اقتصادها به اندازه سرزمین‌های به افلاس کشیده شده آفریقا، که برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری خود اتکا بسیار فقیرند، صدمه ندیده‌اند، ولی نباید فراموش کرد که اروپا و ژاپن، اگر چه اکنون ثروتمند هستند، ولی در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم کاملاً به زانو درآمده بودند. اگرچه کمک‌های برنامه مارشال[1] کم اهمیت نبود، ولی این کمک‌ها بطور عام در اختیار کشورهای مذکور قرار نگرفت، که این امر کمک شایانی به آنها کرد.

سرانجام اینکه، موضوع واقعاً این نیست که نسبت به کمک خارجی خوش بین هستیم یا بدبین. حتی بسیاری از افراد بدبین تأیید می‌کنند که اگر کمک‌ها به خوبی مورد استفاده قرار گیرد، می‌تواند در کوتاه‌مدت تأثیر مثبت داشته باشد. در واقع، واقعاً نیازی به آمار برای تأیید این موضوع نیست که کمک‌های خارجی تا حدی می‌تواند برای انجام اموری که ساچز بر آن تأکید می‌کند سودمند باشد ـ کشور کمک کننده می تواند مطمئن شود که کمک‌ها واقعاً به دست کسانی خواهد رسید که به آن نیاز دارند. ولی واقعیت مهم در این ضرب‌المثل حکیمانه نهفته است که اگرچه دادن ماهی موجب کاهش گرسنگی می‌شود، ولی تنها راه برای حل مشکل به صورت اساسی آموزش ماهیگیری به افراد است. بنابراین، کشورهای کمتر توسعه یافته نیاز به کارآفرینی برای تقویت رشد دارند زیرا پس‌انداز آنها پایین است. حتی در کشورهای ثروتمند جهان نیز

[1]- Marshall Plan

شواهد موجود نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری سهم انـدکی در رشـد اقتصـادی دارد. در کشورهایی که پس‌انداز و سـرمایه گـذاری محـدود اسـت، تاکیـد بیشـتر بـر نـوآوری و خطرپذیری، به عنوان راهی برای کسانی که هم اکنـون امکانـات انـدکی دارنـد، و بـرای آینده‌ای بهتر، ضروری است. به محض اینکه درآمدها به سطح معینی افزایش مـی‌یابـد، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نیز می‌تواند افزایش یابد ـ که نمونه آسیای جنوب شرقی شاهد آن است ـ ولی، پیشرفت دائمی نیازمند نوآوری است. در مرحله بعد، پس از دستیابی به موفقیت، بنگاه‌های بزرگ، همانند کشورهای ثروتمند، می‌توانند و باید به این امر کمـک کنند.

جدول (۱۱) توصیه‌های سیاستی حساب چالش‌های هزاره (MCA)

تنها نظام تدبیر[1] را توسعه دهید:

- تأمین آزادی‌های مدنی افراد، شامل حقوق سیاسی
- تضمین انتخابات آزاد و عادلانه
- حفظ حسابدهی دولت از طریق تعهد به اجرای خواست‌های شهروندان
- حفظ حکومت قانون و کنترل فساد، شامل رشوه‌خواری و سوء استفاده مالی
- محدود کردن قدرت دولت از طریق برگزاری انتخابات دوره‌ای مردمی، ایجاد نظام قضایی مستقل و اعطای آزادی بیان و آزادی رسانه‌ها

سرمایه‌گذاری در منابع انسانی:

- تأمین آموزش ابتدایی و تضمین نرخ بالای تکمیل دوره‌های آموزشـی بـرای تمام شهروندان، از طریق کاهش کـار کودکـان، افـزایش کیفیـت آمـوزش و فراهم آوردن امکان ورود دختران به مدارس
- اختصاص منابع مالی کافی برای مبارزه با مالاریا، سـل، اسـهال و بیمارهـای دیگری که موجب کاهش توان تولید مردم می‌شود
- حفظ نرخ‌های بالای واکسیناسیون به منظور تامین نیازهای بهداشـتی پایـه برای فقرا

---

[1]-Governance

اجرای سیاست‌های اقتصادی مناسب:

- توسعه و حفظ قوانینی که موجب تشویق آزادی اقتصادی افراد می‌شود
- حمایت از سیاست‌های پولی و مالی مناسب
- برقراری یک نظام قانونی و نظارتی شفاف و عادلانه
- کاهش زمان موردنیاز برای کسب مجوزهای دولتی برای فعالیت‌های اقتصادی خصوصی و راه‌اندازی کسب و کارهای جدید
- گشودن بازارها به روی رقابت خارجی و افزایش تجارت بین‌المللی
- ایجاد نظام‌های موردنیاز برای مدیریت مناسب سرمایه‌گذاری خارجی و جلوگیری از سرمایه‌گذاری منابع ملی در بازارهای پر خطر

Source: Schaffer, 2003.

نقش اعتبارات خرد

تاکید اصلی ما در این کتاب بر نقش با اهمیت کارآفرینی در دستیابی به رشد اقتصادی و فرصتی است که برای کاهش یا از میان برداشتن فقر ایجاد می‌کند. برای دستیابی به این هدف، اقدامات مختلفی را پیشنهاد کردیم که به منظور حمایت از منافع بر حق کارآفرینان و تقویت فرصت‌هایی برای فعالیت آنها در آینده ضروری است. از جمله موارد مهم این فهرست پیشنهادهایی برای تامین منابع مالی موردنیاز کارآفرینان است که بدون آن نمی‌توانند امیدی به راه‌اندازی بنگاه‌های جدید داشته باشند. یک نمونه در این مورد نوع خاصی از ترتیبات تامین مالی است که در سال‌های اخیر توجه زیادی را به خود جلب کرده است، که نشانگر دلایل قابل قبول برای این امیدواری است که به گونه‌ای مناسب ارایه شده و به طور همزمان، محدودیت‌ها و موانعی که، دست کم تاکنون، قابل جلوگیری نبوده است. این پدیده تنها موردی نیست که دارای دو جنبه مثبت و منفی است. هیچکدام از اقدامات درمانی پیشنهادی را نمی‌شناسیم که از نارسایی در امان بوده و مسیری آسان و مطمئن برای رشد اقتصادی ارایه کند.

به طور ویژه، به سیاست‌های تشویق «اعتبارات خرد»[1]، یا پرداخت وام‌های کوچک (هزار دلار یا کمتر) برای راه‌اندازی کسب و کارهای مختلف اشاره می‌پردازیم.[(18)]

---

[1]- Micro-credit

پایه‌گذار جنبش اعتبارات خرد را عموماً محمد یونس، اقتصاددان بنگلادشی، که بانک گرامین[1] را در سال ۱۹۷۶ راه‌اندازی کرد، می‌دانند، اگر چه دو نهاد غیر انتفاعی اعطا کننده اعتبارات خرد دیگر (یعنی مؤسسه بین‌المللی فرصت‌ها[2] و مؤسسه بین‌المللی ACCION[3]) چند سال پیش از آن راه‌اندازی شده بود. محمد یونس و بانک گرامین مشهورترین فرد و نهاد در زمینه فراهم کردن اعتبار برای گروه‌های مختلف زنان کارآفرین، عموماً کمتر از پنج نفر در هر گروه، هستند که وام‌های پرداختی آن به صورت چرخشی میان اعضای گروه جابجا می‌شود. هنگامی که وام گیرندگان اولیه وام‌های خود را بازپرداخت می‌کنند، منابع مجدداً به اعضای گروه بعدی که در نوبت قرار دارند وام داده می‌شود. ویژگی مهم قرارداد وام این است که تمام اعضاء به طور مشترک نسبت به بدهی‌های گروه متعهد هستند؛ یعنی، اگر یک عضو گروه اقساط خود را به موقع نپردازد، دیگران مسئول پرداخت آن هستند. حال پرسش این است که چرا این وام‌ها به زنان پرداخت می‌شود؟ زیرا گرامین به این نتیجه رسیده است که زنان تمایل بیشتری به عضویت در چنین گروه‌هایی دارند، یا ریسک‌های اعتباری را بهتر از مردان تقبل می‌کنند - یا به هر دو دلیل. الگوی پرداخت وام گرامین تا حد زیادی توسط بسیاری از وام دهندگان در جهان به عنوان الگو، نه تنها برای زنان بلکه برای مردان نیز، مورد استفاده قرار گرفته است، که این امر میلیون‌ها نفر را در سراسر جهان قادر ساخته است تا کسب و کارهایی را که در غیر این صورت قادر به راه‌اندازی آن نبودند تأسیس کنند.

پرداخت وام‌های خرد در حال حاضر تا حد زیادی توسط کشورهای در حال توسعه، کشورهای ثروتمند و نهادهای وام دهنده چند جانبه، مورد استقبال قرار گرفته است. به عنوان نمونه، در سال ۲۰۰۴ سازمان‌های توسعه‌ای حدود یک میلیارد دلار از منابع خرد را به مؤسسه‌های اعتبارات خرد در سراسر جهان اختصاص دادند. بیل کلینتون رییس جمهور سابق ایالات متحده حمایت شفاهی خود را از این مفهوم در سراسر دوره ریاست جمهوری خود اعلام کرد و در سفرهای خارجی خود نیز بازدیدهای زیادی از مؤسسه‌های اعتبارات خرد به عمل آورد. دو گردهمایی بین‌المللی در زمینه اعتبارات خرد نیز برگزار شد، اولی در سال ۱۹۹۷ و گردهمایی دیگر در سال ۲۰۰۲، که

---

[1]- Grammen Bank
[2]- Opportunity International
[3]- ACCION International

رهبرانی از سراسر جهان در آن شرکت داشتند. محمد یونس نیز در سال ۲۰۰۶ برنده جایزه نوبل صلح شد.

از آنجا که تامین مالی برای کارآفرینان با اهمیت است و پرداخت وام‌های خرد نیز می‌تواند خلاء مهمی را در بازار پر کند، به نظر می‌رسد که این شیوه تأمین مالی در مجموعه ابزارهای سیاستگذاران برای تشویق رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه عنصر با اهمیتی است. ولی موضوع در دنیای واقعی بسیار پیچیده‌تر است.

بانک گرامین و دیگر مؤسسه‌های پرداخت وام‌های خرد فعالیت خود را از کمک یارانه‌های دریافتی از سازمان‌های غیر دولتی (مانند بنیادها، به ویژه بنیاد فورد[1])، دولت‌ها و مؤسسه‌های چند جانبه پرداخت وام آغاز کرده و هنوز نیز با کمک این یارانه فعالیت می‌کنند. علائمی وجود دارد که نشان می دهد تعداد اندک، و شاید رو به رشدی، از موسسه‌های پرداخت وام‌های خرد از آن زمان به بعد سودآور شده‌اند،[(19)] ولی به طور آشکار تا زمانی که این موسسه‌ها به یارانه‌ها متکی هستند کارهای خوب آنها محدود خواهد بود. معهذا، غیر انتفاعی بودن یا حمایت دولت برای این فعالیت با شکوه نامحدود نخواهد بود.

البته، امید می‌رود که وام دهندگان خرد غیر انتفاعی وام دهندگان معمولی را برای مشارکت در بازار، به صورت مستقیم از طریق پرداخت وام به متقاضیان یا به طور غیر مستقیم از طریق وام دهی به دیگر وام دهندگان خرد، ترغیب کنند. هنوز زود است که بگوییم آیا این اتفاق رخ خواهد داد یا خیر، و به چه میزان، هر چند که علائم امیدوار کننده زیادی وجود ندارد. در میان موسسه‌های مختلف، سیتی گروپ[2]، ای بی ان - آمبرو[3] و ای ان زد[4] (یک بانک معتبر استرالیایی) تلاش‌های گسترده‌ای را در این زمینه انجام داده‌اند (Barr, Kumar, and Litan, 2007). به طور مشابه، یک مؤسسه سرمایه‌گذاری در آمریکای لاتین به طور موفقیت‌آمیزی در تعدادی از مؤسسه‌های پرداخت وام‌های خرد در منطقه سرمایه‌گذاری کرده و به نرخ بازده ۶ درصد در سال دست یافته است ـ که به رغم بازده اندک و ریسک آن با سودآوری همراه است. معهذا، نکته مهم برای این مؤسسه موفق این است که وام دهندگانی که مؤسسه را تأمین مالی

---

[1]- Ford Foundation
[2]- Citigroup
[3]- ABN-Ambro
[4]- ANZ

می‌کنند از مشتریان خود نرخ بهره‌ای معادل نرخ بهره بازار دریافت می‌کنند و این نرخ‌ها تا ۱۰۰ درصد در سال نیز می‌باشد. این نرخ‌های بهره به ظاهر گزاف (البته برای خوانندگانی که در کشورهای توسعه یافته زندگی می‌کنند) هنوز بسیار پایین‌تر از نرخ‌های بهره دریافتی توسط وام دهندگان غیر رسمی[1] است. با این وجود، نرخ بهره بالای بازار توانایی بنگاه‌های جدید را برای شروع فعالیت با محدودیت مواجه می‌سازد.

پرسش دیگری نیز در مورد توانایی وام‌های خرد، حتی اگر با یارانه همراه باشد، برای تداوم بخشیدن به رشد اقتصادی مطرح است. وام گیرندگان اعتبارات خرد از اعتبار خود به صورت قاطعانه، اگر نه به صورت انحصاری، برای ایجاد بنگاه‌هایی استفاده می‌کنند که اصطلاحاً به آنها بنگاه‌های" کپی کار"[2] یا شرکت‌هایی که اقدام به تولید دوباره محصولاتی می‌کنند که دیگران تولید کرده‌اند یا هم اکنون تولید می‌کنند، می‌گوییم. اقتصادها تنها تا حدی می‌توانند با استفاده از فعالیت کپی‌برداری رشد کنند. رشد هنگامی سرعت می‌گیرد که تمام کسانی که امکان اشتغال آنها وجود نداشت بطور کامل در فعالیت‌های کپی‌برداری بکارگرفته شوند.

برای اینکه اقتصادها از رشد اقتصادی بیشتر بهره‌مند شوند، یک یا هر دو اقدام زیرباید صورت گیرد. به منظور تحقق صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس و در نتیجه دستیابی به منافع حاصل از افزایش بهره وری که سرانجام موجب بهبود سطوح زندگی مردم می‌شود، تعدادی ازشرکت‌های کپی‌بردار باید رشد کرده و تبدیل به بنگاه‌های بزرگ شوند. یا اینکه برخی از بنگاه‌ها باید خود تبدیل به شرکت‌های نوآورشده، و اقدام به فروش محصولات و خدمات جدید یا انواع موجود آن که ازنهاده‌های تقویت کننده بهره‌وری و نوآوری یا روش‌های سازماندهی استفاده می‌کنند نمایند. همانگونه که پیش ازاین بیان شد، برخی ازانواع نوآوری برای تمام اقتصادهایی که خواهان رشدی سریع‌ترهستند اجتناب‌ناپذیراست.

معهذا، هنوز روشن نیست که پرداخت وام‌های خرد تا چه اندازه می‌تواند به تحولاتی چون رشد شرکت‌های کپی‌بردار یا راه اندازی شرکت نوآور کمک کرده یا درآینده قادر به انجام این کار باشد. برای اینکه هردو تحول مورد اشاره رخ دهد، پرداخت وام‌های معمولی، با نرخ‌های بهره اندک، مورد نیاز است. درواقع، یکی از

---

[1]- Informal lenders
[2]- Replicative enterprise

بازیگران بزرگ دیگر در بازار اعتبارات خرد، یعنی مؤسسه بین‌المللی ACCION، آموخته است که درطول زمان کسب وکارهای موفق‌تر در هر گروه نیاز به منابع مالی بیشتری نسبت به منابعی که کل گروه قادر به تامین آن است دارد. این کسب و کارها باید به تدریج به بازار وام معمولی هدایت شوند زیرا درغیراین صورت فرصت‌های کمتری برای رشد خواهند یافت.

بطور خلاصه، مهمترین کمک وام دهندگان خرد در بلند مدت این است که نشان دهند توانمند ساختن میلیون‌ها نفر ازمردم فقیر برای دستیابی به اولین پله نردبان موفقیت اقتصادی امکان‌پذیراست. ولی آزمون اصلی این است که آیا کشورها قوانین و نهادهای مورد نیاز برای توانمندسازی کسانی که می‌خواهند ازپله اول بالاتربروند، و از این راه موجب تشویق رشد اقتصادی برای کل اقتصاد شوند، را دارند یا خیر. وجود این نهادها و قوانین بسیار مهمتر از پرداخت‌های وام خرد است، هرچند که تأمین مالی خرد راه خوبی برای شروع کار است.

نتیجه‌گیری

در این فصل از بیان مجموعه ای از دستورالعمل‌های مشخص که هر دولتی در یک کشور کمتر توسعه یافته با آرزوی دست یافتن به رشد اقتصادی می‌تواند از آن پیروی کند، با این امید که می‌تواند در دستیابی به هدف مذکور مؤثر باشد، خودداری کردیم. چنین فرمول تفصیلی را ارائه نکرده‌ایم، زیرا معتقدیم که چنین راهنمای مورد اطمینانی وجود ندارد.

در عوض در باره ابزارهای مهمی بحث کردیم که می‌تواند کشورها را از نظام‌های سرمایه‌داری با راهبری دولت یا سرمایه‌داری اقلیت سالار، که ریشه اصلی فقر در بسیاری از جوامع است، به سوی هدف نهایی نظام‌های اقتصادی کارآفرین‌محور که معتقدیم برای دستیابی به رشد پایدار با اهمیت‌تر است رهنمون سازد. به عنوان یک اقدام واسطه‌ای، فرض کردیم که سرمایه‌داری باراهبری دولت ممکن است سودمند باشد، ولی حتی این اقدام نیز بالاخره به عنوان موتور رشد اقتصادی از پا افتاده، و برای دستیابی به پیشرفت اقتصادی گذار به نظام کارآفرین‌محور اجتناب ناپذیرخواهدبود.

همچنین، برمشکل به پایان رساندن این دوره گذار تأکید کرده و آن را در قالب اقدامات کلی که دیگر کشورهای جهان می‌توانند برای کمک به این فرایند انجام دهند و

نیز روش‌هایی که احتمالاً مورد توافق همگان نیست مورد بحث قراردادیم. ولی حتی اگر کشوری در ایجاد نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور موفق باشد، دولت به ایفای نقش در تدوین قواعد بازی که موجب ایجاد انگیزه‌های مناسب می‌شود، و نظارت بر اجـرای ایـن قواعد، ادامه خواهد داد. در اینجا بحث در این مورد که چه باید کرد و چه نباید کرد باید بطور مشخص‌تر، منظم‌تر، و جامع‌تر ارائه شود. متاسفانه، تجربیات نا امید کننـده نشـان می‌دهد که هیچ کس در جایگاهی نیست که بتواند چنین جزئیات صـریحی را در مـورد این موضوعات بیان کند. ولی امیدواریم که دو فصل بعـدی، کـه بـه بحـث در خصـوص اقدامات، قواعد، و نهادهای مورد نیاز برای تلفیق نظام‌های سرمایه‌داری کارآفرین‌محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ که تجربه نشان می‌دهد بـرای انجـام ایـن کـار ضـروری اسـت اختصاص دارد، تا حد زیادی راهگشا باشد.

یادداشت‌ها:

۱ـ متخصص توسعه از دانشگاه ییل ، یعنی تی. ان. سرینی واسان مجموعه‌ای از سایر "حوادث تصادفی" را مشخص کرده است که در موفقیت صنعت فناوری اطلاعات هند سهم داشته است (srinivasan, 2005) به عنوان نمونه، تصمیم دولت هند در اواسط دهه ۱۹۸۰ برای انتخاب سیستم عامل یونیکس به عنوان سیستم استاندارد بلافاصله صنعت نرم‌افزار این کشور را قادر ساخت تا در فناوری یونیکس تخصص یابد، که بعدا" وقتی نرم‌افزار یونیکس تبدیل به نرم‌افزار غالب در سرورهای اینترنت شد، برای این کشور بسیارسودمند بود. هند همچنین از بحران Y2K یعنی وحشت گسترده از اینکه با پایان یافتن هزاره دوم و تغییر ساعت به اول ژانویه سال ۲۰۰۰ رایانه‌ها بطور کامل از کار باز خواهند ایستاد، سود زیادی برد. برای حل این مشکل، بسیاری از شرکت‌ها از سراسرجهان به برنامه نویسان ارزان هندی متوسل شدند تا وظیفه معمولی تغییر " صفر " و " یک " را در زبان اسمبلی انجام دهند. ولی آنچه که درآن زمان قابل پیش بینی نبود این است که شرکت‌ها برنامه نویسانی بسیارکارآمدتر یافتند که موجب هشیاری آنها درخصوص امکان برنامه‌نویسی رایانه‌ای پیشرفته‌تر و منظم‌تر در نقطه‌ای دوردست درسال‌های پیش رو شد.

۲ـ نگاه کنید به منابع زیر:

"Planning the new socialist countryside ", Economist, March 11, 2006, pp.37-38, "Asurvey of china", Economest, March 25, 2006, and daller, 2005.

۳ـ نگاه کنید به پایگاه اینترنتی زیر:

http:// English.people.com.cn/2002II/30eng2003II30_129338.htm/.

۴ـ این پیش بینی در نشریات "واقعیت‌های تجاری هفته" سازمان نگهداری می‌شود که در سال ۲۰۰۶ منتشر شده و در پایگاه اینترنتی سازمان به آدرس: WWW.dlcppi.org. در دسترس است.

۵ـ تلاش‌های فراوان قدیر بطور کامل درمنبع زیر توضیح داده شده است:

"Power to the people", Economist, March 11, 2006, pp.37-38

۶ـ به اعتقاد ما، کنت دام استاد دانشگاه شیکاگو، جامع‌ترین بررسی این مطالعات اقتصادی و قانونی نامشخص را ارائه کرده است. نگاه کنید م: Dam,2006

۷ـ درخصوص اطلاعات نظام بانکی هند نگاه کنید به منابع زیر:

Caprio et al., 2004, and "Thinking Big: A survey of International Banking" Economist, May 20, 2006, pp.18-19

۸ـ به عنوان نمونه، چین سقف مالکیت خارجی بانک‌های دولتی خود را، هنگام خصوصی سازی، ۲۵ درصد تعیین کرد، زیرا از این نگران است که مالکیت خارجی گسترده ،

بویژه در دستان بخش خصوصی، منجربه این شود که بانک‌ها ریسک‌های اضافی را قبول کنند. نگاه کنید به منبع زیر:

"A survey of china", Economist, March 25, 2006, p.13.

۹- در مقالات مختلف کتاب: caprio etal., 2004، منافع حاصل از فعالیت نهادهای مالی خارجی در بازارهای کشورهای درحال توسعه مستند سازی شده است.

۱۰- برای اطلاع از این عنوان مهم ، نگاه کنید به Barth et al., 2006

۱۱- نگاه کنید به: Bruns, Mingat, and Rakotomalala, 2003

۱۲- نگاه کنید به: "Survey of China", p.12

۱۳- برای بحث کامل در خصوص اینکه چرا انتخابات برای استقرار یک دولت کاملاً دموکراتیک کافی نیست نگاه کنید به: Haass, 2005

۱۴- در پاییز سال ۲۰۰۶، بنیاد کا فمن چنین برنامه‌ای را برای دانشجویانی از بریتانیا و ایتالیا اجرا کرد. در اینجا یک برنامه بزرگتر تحت حمایت مالی دولت را پیشنهاد می‌کنیم (هرچند که جزئیات این برنامه می‌تواند برای عرضه کنندگان آن از منابع دیگر فراهم شود)، و هدف آن نیز کشورهای درحال توسعه است، که به احتمال زیاد منابع کافی برای پرداخت هزینه‌های آن در اختیار ندارند.

۱۵- برای بررسی و ارزیابی کامل کتاب ساچز، نگاه کنید به: Easterly, 2006a

۱۶- بیانیه آلن پاتریکوف در میزگرد بروکینگز بلوم - بخش خصوصی در مبارزه با فقرجهانی، ۴ آگوست، ۲۰۰۵.

۱۷- ویلیام استرلی به تفصیل توضیح داده است که چگونه دولت‌های دریافت کننده مانع از استفاده موثراز کمک‌های خارجی شده‌اند (Easterly, 2006b).

۱۸- برای آگاهی کامل از اقتصاد اعتبارات خرد، نگاه کنید به: Aghion and Morduch, 2005 همچنین نگاه کنید به منبع زیر، که بحث خود را تاحد زیادی از آن اقتباس کرده‌ایم:

"The hidden wealth of the poor: A survey of microfinance" Economist, November 5, 2005.

۱۹- برای مرور کامل جدیدترین پیشرفت‌ها در پرداخت وام‌های خرد، بویژه میان نهادهای مالی قدیمی، نگاه کنید به: Barr, Kumar and Litan, (2007) . این کتاب حاوی فصلی درخصوص روند رو به رشد سودآوری حاصل از پرداخت وام‌های خرد است. همچنین نگاه کنید به: Barr, 2005

فصل هفتم:
سرمایه‌داری بنگاه بزرگ: عقب‌نشینی یا رکود

در سال ۱۹۷۹، اِزرا وُگِل[۱] استاد دانشکده بازرگانی هاروارد، کتابی بسیار قابل تحسین، تحت عنوان «ژاپن کشور شماره یک» نوشت. به نظر می‌رسید که این کتاب، و عنوان جالب آن، نگرانی‌های ایالات متحده در جریان دهه‌های تکان دهنده ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ را به تصویر می‌کشید، که ویژگی اصلی آن ژرف‌ترین رکود اقتصادی آمریکا در دوره پس از جنگ جهانی دوم بود، که با بهبود همراه با کسری بودجه[۲] و کسری تجاری[۳] بزرگ این کشور، هم به صورت مطلق و هم نسبت به تولید ناخالص داخلی (GDP)، دنبال شد. نسبت قابل توجهی از کسری تجاری ایالات متحده با ژاپن بود، که شرکت‌های ژاپنی و مالکین آنها از درآمدهای حاصل از صادرات خود برای سرمایه‌گذاری در کارخانجات صنعتی جدید در ایالات متحده استفاده می‌کردند و، در برخی موارد، تلاش می‌کردند تا اقدام به خرید "مستغلات با ارزش"[۴]، مانند زمین‌های گلف، پِبِل بیچ[۵]، مرکز راکفلر[۶] در نیویورک، کنند. اغلب سیاستمداران، و شهروندان آمریکایی، از این نگران بودند که ژاپن به زودی جای ایالات متحده را به عنوان قدرت اقتصادی پیشرو در جهان خواهد گرفت.

البته، خوانندگان وُگِل اکنون به این نتیجه رسیده‌اند که این نگرانی‌ها تا حد زیادی بی‌پایه و اساس بود. یک دهه پس از چاپ این کتاب، بازار سهام ژاپن که با افزایش شدید قیمت‌های سهام مواجه شده بود، به شدت سقوط کرد. بانک‌های ژاپنی، که به پشتوانه قیمت‌های رو به افزایش سهامی که در اختیار داشتند به سرعت بزرگ شده بودند، مقادیر زیادی از منابع مالی خود را به پروژه‌ها و وام گیرندگان ناتوان وام

---

[1]- Ezra Vogel
[2]- Budget deficit
[3]- Trade deficit
[4]- Trophy real estate
[5]- Pebble Beach Golf Course
[6]- Rockefeller Center

دادند و در نهایت با زیان‌های هنگفتی مواجه شدند، که در تاریخ نظام بانکی این کشور بی‌سابقه بود. در دهه ۱۹۹۰، با عقل جور در می‌آمد که بگوییم دارایی‌ها و بدهی‌های بزرگترین بانک‌های ژاپن، که همه آنها از لحاظ اقتصادی ورشکسته بودند، "ظاهر سازی برای بازار"[۱] بوده است. واکنش آهسته رهبران سیاسی ژاپن به بحران بانکی منجر به رکود اقتصادی شدید این کشور شد، که بیش از یک دهه طول کشید و هنوز بهبودی کامل در اقتصاد این کشور صورت نگرفته است. در نتیجه، اعتماد مصرف‌کنندگان و بنگاه‌های ژاپنی به گونه‌ای آسیب دید که حتی محرک‌های پولی و مالی قابل توجه دولت و بانک مرکزی این کشور نیز در آن تأثیری نداشت. تنها در زمان تدوین این کتاب، یعنی سال ۲۰۰۵، بود که اقتصاد ژاپن نشانه‌هایی از بهبود را از خود بروز داد.

پس از سقوط بنیان‌های اقتصادی ژاپن در اواخر دهه ۱۹۸۰، نگرانی‌های مشابهی نیز در برخی از مراجع در ایالات متحده درباره آنچه که چالش اقتصادی بعدی این کشور خوانده می‌شد مطرح گردید، یعنی قدرت گرفتن اروپا (بویژه اروپای قاره‌ای). لِسترتارو[۲]، رییس سابق دانشکده مدیریت اسلون[۳] در مؤسسه فناوری ماساچوست (MIT)[۴]، یکی از پر فروش ترین کتاب‌ها را در اوایل دهه ۱۹۹۰، تحت عنوان "رویارویی بزرگ"[۵]، به رشته تحریر در آورد که در آن پیش‌بینی کرده بود اقتصادهای اروپای غربی، در نتیجه قدرت گرفتن و گسترش اتحادیه اروپایی (EU) و احتمالاً به دلیل ایجاد پول مشترک اروپایی، به زودی ایالات متحده را پشت سر خواهند گذاشت.[۶] اگرچه پول مشترک اروپا، یورو[۷]، در سال ۲۰۰۲ متولد شد و اعضای اتحادیه اروپایی نیز از ۱۵ کشور اولیه به ۲۵ کشور کنونی افزایش یافت، ولی تهدید اقتصادی از سوی اقتصادهای اروپای قاره‌ای هرگز تحقق نیافته است. در سراسر دهه ۱۹۹۰ و نیز دهه اول قرن بیست و یکم، اقتصادهای اروپای غربی رشد اقتصادی کُندتری نسبت به ایالات متحده داشته‌اند و نرخ‌های بیکاری آنها نیز حدوداً دو رقمی یا در برخی موارد

---

[1]- Marked to Market
[2]- Lester Thurow
[3]- Sloan School of Management
[4]- Machusetts Institute of Technology
[5]- Head to Head
[۶] - این کتاب توسط پژوهشگر و مترجم توانا جناب آقای عزیز کیاوند (رخش خورشید) ترجمه و توسط نشر دیدار منتشر شده است- م

[7]- Euro

بیش از دو رقم بوده است. در سراسر اروپای غربی رهبران سیاسی همواره بر تغییرات اقتصادی ساختاری با هدف رسیدن به اقتصاد ایالات متحده، و در عین حال پرهیز از برخی ویژگی‌های ناخوشایند اقتصاد این کشور (مانند نابرابری شدید در توزیع درآمدی)، تاکید می‌کنند.

خوانندگان کتاب حاضر، بویژه آنهایی که در آمریکا ساکن هستند و عادت کرده‌اند نسبت به تهدید اقتصادی از سوی چین، هند، و اقتصادهای پیشرفته‌تر آسیایی جنوب شرقی (مانند سنگاپور و تایوان) هشدار دهند، باید به خوبی به یاد داشته باشند که هشدارهای قبلی درباره ژاپن و اروپای غربی درست از آب در نیامده است. به علاوه، همانگونه که در فصل هشتم نتیجه گیری خواهد شد، اگر چه فرض بنیادی که در پس این هشدارها وجود دارد - یعنی این فرض که امریکایی‌ها درگیر نبرد اقتصادی با کشورهای دیگر شده‌اند ـ ممکن است کاربرد سیاسی خود را برای سرعت بخشیدن به سیاست‌هایی که برای رشد اقتصادی ضروری است داشته باشد، ولی منطق نظامی‌گری اساساً کنار گذاشته شده است. اقتصاد جهانی "بازی با جمع صفر"[1] نیست که در آن برخی از کشورها "برنده" و برخی دیگر "بازنده" باشند. هدف هر کشور افزایش سطح زندگی شهروندان خود به بهترین وجه ممکن است، و این هدف تنها در صورتی تحقق می‌یابد که کشورهای دیگر نیز رشد سریعی داشته باشند.

در حقیقت، اقتصادهای ژاپن و اروپای غربی به موفقیت قابل ملاحظه‌ای در زمینه برخاستن از خاکستر جنگ جهانی دوم و رساندن درآمد سرانه خود به ایالات متحده، به عنوان قدرت اقتصادی برتر جهان، دست یافته‌اند. بویژه، براساس برخی معیارها ـ مانند کیفیت زندگی، دسترسی به مراقبت‌های بهداشتی، و اوقات فراغت ـ سطوح میانگین زندگی در اروپای قاره‌ای بطور قابل دفاعی از آمریکا پیشی گرفته است.

با این وجود، هنگامی که از معیارهای اقتصادی استفاده می‌شود - مانند محصول یا درآمد سرانه ـ اقتصادهای ژاپن و اروپای غربی (به استثنای ایرلند و انگلستان) در سال‌های اخیر بسیار کُندتر از ایالات متحده رشد کرده اند، که این عملکرد در جدول (۱۲) نشان داده شده است. به هیچ وجه به نظر نمی‌رسد که هیچکدام از اقتصادهای مورد اشاره بتواند از نظر سطح درآمد سرانه از ایالات متحد پیشی گیرد، چیزی که

---

[1]- Zero- sum game

آمریکایی‌ها نگران بودند و شاید ژاپنی‌ها و اروپای غربی‌ها نیز پیش بینی می‌کردند در دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ رخ دهد.

در حقیقت، تحلیل‌گران سراسر جهان، از جمله تحلیل‌گران آمریکایی، نگران چشم اندازهای بلند مدت اقتصادهای اروپایی غربی و ژاپن هستند. هر دو منطقه با چالش‌های جمعیتی نگران کننده، بسیار دشوارتر از آنچه که ایالات متحده در سده حاضر با آن روبرو است، درگیرند. هیچکس خواهان رکود احتمالی آینده اقتصادهای اروپای قاره ای و ژاپن نیست. هر دو منطقه نه تنها در طول تاریخ کمک‌های زیادی به رشد اقتصادی جهان کرده و کالاها و خدمات زیادی را از ایالات متحده و کشورهای دیگر خریداری کرده اند، بلکه رکود اقتصادی این کشورها پیامدهای سیاسی نامطلوبی نیز به دنبال خواهد داشت. اعتماد اقتصادی کمتر در اروپا یا ژاپن احتمالاً منجر به اتخاذ شیوه‌های حمایت گرایانه و ضد آمریکایی شده، و کمتر قادر به تأمین امنیت جهانی و حل چالش‌های اقتصادی، بهداشتی، و زیست محیطی جهان در آینده خواهد بود.

جدول (۱۲) نرخ رشد GDP سرانه در ایالات متحده، ژاپن و برخی کشورهای اروپایی غربی

کشور	۱۹۹۰ - ۲۰۰۴	۱۹۹۵ - ۲۰۰۴	۲۰۰۰ - ۲۰۰۴
فرانسه	۳/۴۵	۳/۶۷	۳/۱۷
المان	۳/۳۱	۳/۰۲	۲/۶۰
ایرلند	۷/۶۸	۸/۲۴	۵/۵۶
ایتالیا	۳/۳۹	۳/۳۰	۳/۰۳
ژاپن	۳/۳۸	۳/۲۰	۳/۶۷
انگلستان	۴/۱۸	۴/۳۴	۳/۹۶
ایالات متحده	۳/۹۶	۴/۱۴	۳/۵۶

Source: World Economic and Financial Surveys, *The World EconomicOutlook Database,* 2005 (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005), available at:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/data/index.htm.

بنابراین، در سال‌های اخیر تعدادی از اقتصاددان‌ها، هم در کشورهای اروپایی و ژاپن و هم کشورهای دیگر، رهبران ژاپن و اروپا را دعوت به ایجاد تغییرات فوری و

بنیادی برای انعطاف پذیرتر و نوآورتر کردن اقتصادهای خود کرده‌اند، یعنی تن دادن به یک "شوک درمانی"[1] به هنگام، مانند موردی که در جمهوری‌های تازه استقلال یافته اتحاد شوروی سابق پس از سقوط دیوار برلین در سال ۱۹۸۹ به اجرا درآمد. اگرچه تا حد زیادی موافق نیاز به تغییرات اساسی هستیم، ولی تا حدی نیز دیدگاه متفاوتی در خصوص ماهیت و سرعت این تغییرات داریم، و به همین دلیل این فصل را به توضیح چگونگی و چرایی آن اختصاص داده‌ایم. در این قسمت مروری سریع بر دیدگاه خود خواهیم داشت.

اول، توصیه‌های استاندارد برای بهبود عملکرد اقتصادی ژاپن و اروپای قاره‌ای، که تا حد زیادی شبیه توصیه‌های "اجماع واشنگتنی"[2] برای کشورهای در حال توسعه‌ای است که فاقد نظام برنامه ریزی متمرکز هستند. پرسش این است که دقیقاً چه شکلی از نظام سرمایه‌داری می‌تواند توصیه‌های استانداردی را که طرفداران اصلاحات برای کشورهای در حال توسعه در ذهن دارند محقق کند؟ پاسخ ما به این پرسش، که برای خوانندگان کتاب چندان تعجب برانگیز نیست، این است که اروپای قاره‌ای و ژاپن، شاید به عنوان نمونه‌های پیشرو سرمایه داری بنگاه بزرگ، نیاز به تعداد خاصی از آنچه که ما "کارآفرین نوآور"[3] می‌نامیم دارند. اگر چه تعدادی از بنگاه‌های بزرگ این دو منطقه از جهان واقعاً نوآور بوده‌اند ـ که دو نمونه آن شرکت‌های تویوتای ژاپن و نوکیای فنلاند هستند - ولی تجربه ایالات متحده نشان می‌دهد که قابل اتکاترین منبع نوآوری بنیادی (و آنچه که برای تقویت رشد اقتصادی ضروری است) یافتن بنگاه‌های جدید پرتکاپویی است که منافع زیادی در حفظ بازارهای کنونی خود نداشته باشند. اساساً، اقتصادهای اروپایی و ژاپن توسط کارآفرینان پایه گذاری شدند و هنوز دارای بنگاه‌های کوچک زیادی، دربرخی موارد بسیار کوچک (که ایتالیا نمونه مشخص آن است)، هستند که قادر به بهره برداری از مزیت صرفه جویی ناشی از مقیاس[4]، که برای مقابله با قیمت‌های پایین محصولات تولیدی چین و کشورهای دیگر تولید کننده محصولات ارزان قیمت ضروری است، نبوده و آن را بسیار مشکل می‌یابند.(۱) با این وجود، ساختار صنعتی این اقتصادها بسیار باثبات‌تر – و راکدتر ـ از ایالات متحده که نام شرکت‌های آن در تمامی

---

[1]- Shock therapy
[2]- Washigton Consensus
[3]- Innovative entrepreneurship
[4]- Economies of scale

فهرست‌های مربوط به شرکت‌های با رتبه بالا دهه به دهه دچار تغییر می‌شود، می‌باشد. در نتیجه، نامگذاری اقتصادهای ژاپن و اروپای قاره‌ای به عنوان الگوهای پیشرو سرمایه‌داری بنگاه بزرگ، و پیشنهاد اینکه تنها با نوسازی روح کارآفرینی نوآور است که می‌توان به این اقتصادها در دستیابی به رشد اقتصادی سریعتر در آینده کمک کرد، را منصفانه و سودمند می‌دانیم.

نکته دوم، که اهمیتی معادل مورد اول دارد، این است که، هر برنامه اصلاحی که با هدف تقویت رشد اقتصادی در بلند مدت اجرا می‌شود باید واقعیت‌های سیاسی بنیادی هر دو بخش جهان را در نظر داشته باشد: اعمال تغییرات ناگهانی و بنیادی احتمالاً از سوی اکثریت رای دهندگان مورد استقبال قرار نمی‌گیرد یا احتمال ادامه آن برای دوره‌ای طولانی، حتی اگر در ابتدا از آن استقبال شود، اندک است. در عوض، اگر بخواهیم بسته اصلاحی مورد نظر از امکان کافی برای ایجاد آثار قابل تحمل و سازنده برخوردار باشد، باید ماهیتی تدریجی داشته باشد. الگویی که در اینجا پیشنهاد می‌کنیم روشی است که چین به تدریج از سرمایه‌داری استقبال کرده است، از آنجایی که برخلاف حرکت سریع روسیه، از برنامه ریزی متمرکز به نظامی مشابه سرمایه‌داری غرب وحشی[1]، می‌باشد.

ضرورت رشد اقتصادی

در فصل دوم ضرورت رشد اقتصادی، عمدتاً برای خوانندگان آمریکایی، توضیح داده شد. ولی استدلال‌هایی که در این زمینه ارائه شد برای تمام کشورها، دولت‌های آنها، و شهروندان آنها، قابل کاربرد است. با رشد تولید در یک کشور، میانگین سطح زندگی، که همه خواهان آن هستند، نیز افزایش خواهد یافت.

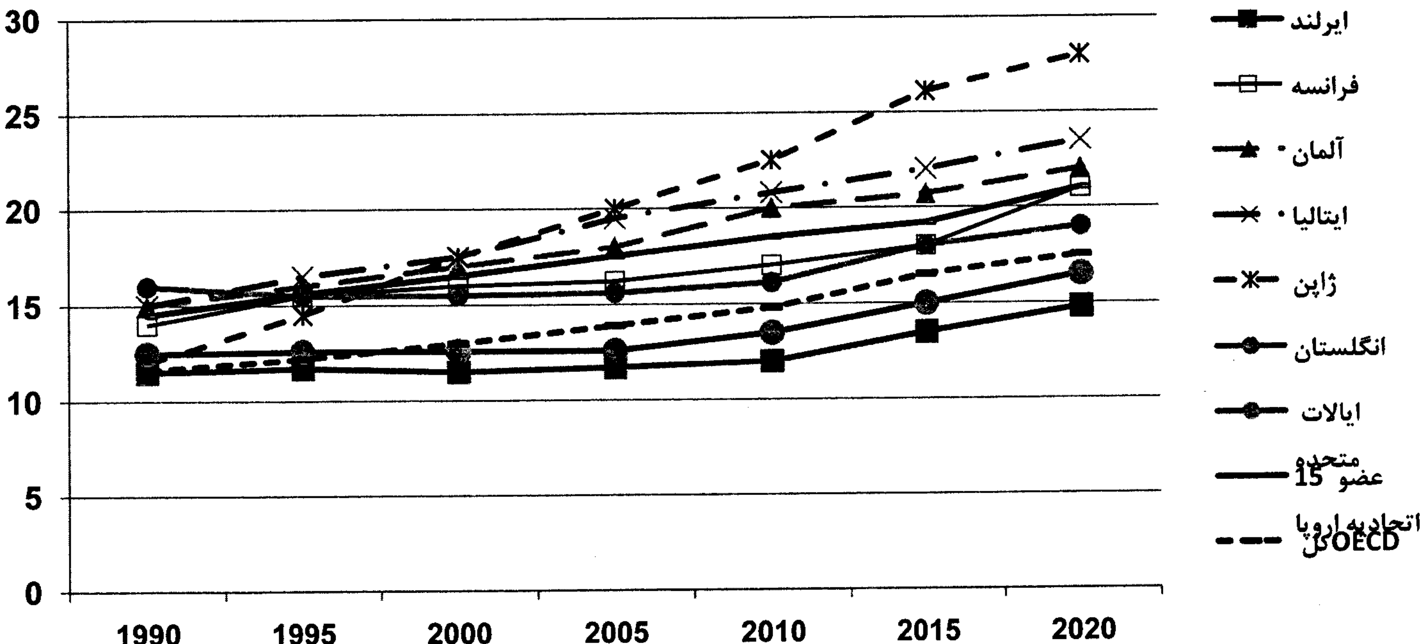
همچنین، در صورتی که کشورها خواهان انجام تعهدات پر هزینه نسبت به شهروندان خود باشند، مانند تعهد به پرداخت هزینه مراقبت‌های بهداشتی، مستمری بازنشستگی، جبران خسارت‌های اقتصادی ناشی از بیکاری و مانند آن، رشد اقتصادی، اگر نگوییم ضروری، سودمند خواهد بود. اگر چه دولت‌های اروپایی در مقایسه با کشورهای دیگر، از جمله ژاپن، تعهد بیشتری نسبت به شهروندان خود دارند، ولی این

[1] - Wild west capitalism

دو منطقه از جهان با چالش جمعیتی مشترک ـ پیر شدن جمعیت[1] ـ مواجه هستند، که مقابله با آن تنها از طریق رشد اقتصادی سریع امکانپذیر است. در شکل (۵) این نکته به خوبی نشان داده شده است. تا سال ۱۹۹۵ سهم جمعیت پیر، جمعیت شصت و پنج سال و بالاتر، در اروپای غربی، ژاپن و ایالات متحده تقریباً یکسان بود - حدود ۱۵ درصد با انحراف معیار ۲ درصد پایین‌تر یا بالاتر. معهذا، در سال ۲۰۰۵ سهم جمعیت پیر در ژاپن به ۲۰ درصد افزایش یافت، در حالیکه این سهم در ایالات متحده درحد ۱۳ درصد باقی ماند. این کشورها در سال ۲۰۲۰ به وضعیتی خواهند رسید که در آن سهم جمعیت پیر در ژاپن به حدود ۳۰ درصد، در اروپای غربی ۲۰ تا ۲۵ درصد و در ایالات متحده ۱۷ درصد افزایش خواهد یافت. پیش بینی می شود که در سال ۲۰۳۰ به ازای هر بازنشسته در ایتالیا تنها یک فرد شاغل وجود داشته باشد، و در آلمان نیز نسبت جمعیت پیر به ازای هر نفر شاغل ۱/۳ خواهد بود (۱۶ و ۲۰۰۵ و Baily and Kirkegaard). تغذیه، تأمین پوشاک، و مراقبت از افراد سالمند نیازمند این است که سهم افراد شاغل در تولید کل افزایش یابد.

---

[1] - Population aging



Source: OECD Factbook 2005: Economic, Environmental, and Social Statistics. Paris: OECD, August 2005.

پیر شدن جمعیت در این جوامع قطعاً دارای پیامدهای اجتناب ناپذیری خواهد بود. با افزایش سهم افراد بالای شصت و پنج سال در جمعیت، نسبت افراد شاغل به غیر شاغلین ـ که مستمری بازنشستگی و مزایای مراقبت‌های بهداشتی این دوره را دریافت می‌کنند ـ به تدریج کاهش خواهد یافت. تنها در صورتی که کارگران بهره وری بالاتری داشته باشند، یعنی تولید اقتصادی هر شاغل افزایش یابد، کارگران سطوح زندگی را که والدین آنها از آن بهره‌مند بوده تجربه خواهند کرد، مگر اینکه مزایای بازنشستگی آنها کاهش یابد، که در این صورت احتمال اینکه شهروندان پیر مشارکت بالایی در انتخابات عمومی داشته باشند، کاهش خواهد یافت. در این صورت رفاه نسلی بیشتر در معرض خطر قرار خواهد گرفت. اگر افزایش دستمزدها ادامه نیابد، در آن صورت آنهایی که بیشترین توان ترک کار را دارند ـ کسانی که از مهارت‌های لازم برای موفقیت در یک اقتصاد شدیداً در حال جهانی شدن و فنآور برخوردارند ـ خارج خواهند شد، که این امر حمایت از جمعیت در حال پیر شدن را بسیار دشوار خواهد ساخت. در حقیقت، بسیاری از "بهترین و با هوش‌ترین" نیروهای اروپای قاره‌ای از مدت‌ها پیش این قاره را ترک کرده و برای کار به اقتصادهای در حال رونق انگلستان و ایرلند، یا ایالات متحده (تا جایی که محدودیت‌های سیاست‌های مهاجرت این کشور پس از حملات تروریستی ۱۱ سپتامبر سال ۲۰۰۱ اجازه می‌دهد)، مهاجرت کرده‌اند.[۲]

در اصل، برای ژاپن و اروپای غربی مدیریت چالش پیرشدن جمعیت در صورتی ساده‌تر خواهد بود که سیاست‌های مهاجرت آزادتری را اتخاذ کنند، ولی احتمال اتخاذ این سیاست بسیار اندک است. ژاپن از تاریخی طولانی در زمینه جلوگیری از مهاجرت برخوردار است، و به دلایل فرهنگی، احتمال اینکه این شرایط به رغم فشارهای فراینده ناشی از پیر شدن سریع جمعیت تغییر نماید، اندک است. در ضمن، اغلب کشورهای اروپایی از قبل با مشکلات قابل ملاحظه‌ای در رابطه با جذب جمعیت مهاجر کنونی خود برخوردار بوده‌اند، که، همانگونه که در جدول (۱۳) نشان داده شده است، در برخی از کشورها بسیار اساسی است و در برخی از کشورها نیز سهم بالایی از جمعیت را در مقایسه با ایالات متحده، که به استقبال از مهاجرین فراوان معروف است، تشکیل می‌دهد. ولی در سال ۲۰۰۵، شورش مهاجرین مسلمان ساکن فرانسه و ادامه تنش میان جمعیت بومی و مسلمانان مهاجر در کشور آزادمنش هلند موجب شد تا کشورهای اروپایی جذب مهاجرین، که اکثراً فاقد مهارت کافی بوده و اعتقادات مذهبی متفاوتی

دارند، در فعالیت‌های اصلی اقتصادی و سیاسی بسیار دشوار بیابند. در نتیجه، مهاجرین عموماً با نرخ‌های بیکاری بالاتر مواجه بوده و درآمدکمتری نسبت به ساکنین بومی، که خود از قبل با مشکلات بیکاری اساسی مواجه بوده اند، دریافت می‌کنند (بریتانیا و ایرلند در این مورد استثنا هستند).

به همین دلیل، نه ژاپن و نه کشورهای اروپایی با پذیرش مهاجر بیشتر قادر به کاهش فشارهای مالی ناشی از پیرشدن جمعیت نخواهند بود. هر دو منطقه یا باید راهی برای رشد سریعتر در سال‌های آینده پیدا کنند، یا در غیر این صورت مجبورند رفاه نسلی جمعیت را از طریق دستکاری در مزایای بازنشستگی سخاوتمندانه موجود تغییر دهند. در حال حاضر، مقابله با این چالش مشکل‌تر از سال‌های پس از جنگ جهانی دوم است، که هر دو منطقه به خاک سیاه نشسته بودند و شهروندان آنها به دشواری برای ادامه زندگی تلاش می‌کردند. به علاوه، کشورها در آن زمان توانایی اندکی برای حمایت از یک شبکه تأمین اقتصادی ـ برای کسانی که کار نمی‌کردند یا کسانی که هنوز در جستجوی یافتن شغل بودند ـ داشتند. معهذا، در حال حاضر ساکنین ژاپن و اروپای غربی از نظر اقتصادی بسیار مرفه هستند ـ دست کم اکثریت آنها دارای شغل می‌باشند ـ و خود را با هیچ بحرانی مواجه نمی‌بینند، حتی با وجود اینکه بسیاری از فرزندان آنها قادر به یافتن شغل مناسب نیستند. پرسشی که هر دو منطقه جهان با آن مواجه هستند این است که چه زمانی شهروندان آنها از خواب بیدار شده و به اهمیت چالش اقتصادی پیش روی خود پی خواهند برد، و آیا وقتی که این اتفاق رخ داد، بحرانی وجود خواهد داشت.

جدول (۱۳) جمعیت مهاجر در کشورهای منتخب، به صورت درصدی از جمعیت کل

کشور	۱۹۹۰	۲۰۰۲
دانمارک	۳/۷	۶/۲
هلند	۸/۱	۱۰/۶
ایالات متحده	-	۱۱/۸
اتریش	۵/۹	۸/۸
بلژیک	۹/۱	۸/۲
فرانسه	۶/۳	-
آلمان	۸/۴	۸/۹
ایرلند	۲/۳	۴/۸
ژاپن	۰/۹	۱/۵
نروژ	۳/۴	۴/۳
اسپانیا	۰/۷	۳/۱
سوئد	۵/۶	۵/۳
انگلستان	۳/۲	۴/۵

Source: *OECD Factbook* 2005: *Economic, Environmental, and Social Statistics* (Paris: OECD, 2005).

کارآفرینی و گذار به سرمایه داری بنگاه بزرگ

یکی از موضوعات مهم مورد نظر ما در این فصل این است که هم ژاپن و هم اروپای قاره‌ای کاملاً از مسیری که آن را سرمایه داری "بنگاه بزرگ"[1] می‌نامیم دور افتاده‌اند و شدیداً نیازمند نوعی کارآفرینی نوآور هستند که قبلاً موجب هوشیاری دوباره پسر عموهای اروپایی آنها در آن سوی کانال مانش شده و رشد بهره‌وری ایالات متحده در دهه گذشته را تا حد زیادی احیاء کنند. ولی نظام سرمایه داری در هیچکدام از این دو منطقه از جهان همیشه تحت سلطه بنگاه‌های بزرگ نبوده است. در قرن نوزدهم و تا اوایل قرن بیستم، شرکت‌هایی که اکنون بنگاه بزرگ به حساب می‌آیند - از جمله

[1]- Big firm capitalism

دایملر بنز[1] در آلمان، فیات[2] درایتالیا، تویوتا[3] و میتسوبیشی[4] در ژاپن - بوسیله کار آفرینان راه اندازی شده‌اند.

تنها کارآفرینان نبودند که برای کار آفرینی مبارزه می‌کردند. رهبران باهوش نیز، دست کم در اروپا، از برتری‌های افراد و شرکت‌ها ستایش می‌کردند، که این امر موجب فراهم شدن الگوهای الهام بخش برای کارآفرینی در ایالات متحده گردید. به عنوان نمونه، اِدموند فِلپس[5] معتقد است که در اوایل قرن هجدهم ژان باتیست سِی[6]، اقتصاد دان فرانسوی (پدر قانون سِی[7]، که می‌گوید: "هر عرضه‌ای تقاضای خود را ایجاد می‌کند")، اهمیت نقش کار آفرینان در احیای اقتصادها را مورد ستایش قرار داد. بهتر از این، و شاید معروف‌تر از آن، نوشته‌های آدام اسمیت[8]، اقتصاد دان انگلیسی، است که برای اولین بار شرح داد که چگونه کاسبی که به دنبال نفع شخصی خود است، یعنی فردی که در زمان اسمیت واقعاً کارآفرین به حساب می‌آمد، بوسیله نیروهای بازار تحت فشار قرار می‌گیرد تا از طریق تمرکز بر آنچه که برای جامعه مطلوب است در خدمت منافع اجتماعی گسترده‌تر قرار گیرد:

بنابراین هر فردی تلاش می‌کند تا جایی که امکان دارد هم از سرمایه خود برای حمایت از صنعت داخلی استفاده کند، و هم آن را در صنعتی بکار گیرد که محصول تولیدی آن ممکن است دارای بالاترین ارزش باشد؛ هر فردی لزوماً تلاش می‌کند که درآمد سالانه جامعه را تا جایی که می‌تواند افزایش دهد. در واقع، این فرد بطور کلی نه خواهان افزایش منافع عمومی است، و نه می‌داند که چقدر قادر به انجام این کار است. با ارجحیت قائل شدن برای صنعت داخلی به جای صنعت خارجی، وی تنها به دنبال تأمین امنیت خود است؛ و با هدایت صنعت به نحوی که محصول تولیدی آن بیشترین ارزش را داشته باشد، وی تنها به دنبال نفع شخصی خود است، و همانند بسیاری دیگر، توسط یک دست نامرئی[9] به مسیری هدایت می‌شود که به هیچ وجه بخشی از تمایل

1- Daimler Benz
2- Fiat
3- Toyota
4- Mitsubishi
5- Edmund Phelps
6- Jean –Baptiste Say
7- Say's law
8- Adam Smith
9- Invisible hand

وی نبوده است. با دنبال کردن نفع شخصی، وی بطور پیوسته می‌تواند منافع اجتماعی را تا زمانی که واقعاً به دنبال بهبود آن است، ارتقاء دهد (Smith, 1976, 351).

به رغم این رهبری اندیشمندانه، هم اروپا (از جمله بریتانیای کبیر) و هم ژاپن از ریشه‌های کارآفرین محور خود دور افتاده و به سوی شکل کاملاً متفاوتی از سرمایه‌داری حرکت کردند، که نه تنها بر حفظ بنگاه‌های بزرگ تأکید داشت، بلکه بطور فعال از طریق اشکال مختلفی از راهبری دولت، از جمله پرداخت یارانه، الزام رسمی و غیررسمی بانک‌ها برای حمایت از شرکت‌های خاص، وسایر انواع کمک‌های دولتی، آنها را تقویت می‌کرد (اگر چه همواره بحث زیادی میان متخصصین دانشگاهی درخصوص استفاده از این معیارها برای اندازه‌گیری رشد اقتصادی وجود داشته است). در ژاپن سرمایه داری بنگاه بزرگ به شکل زایباتسوها[1]، یا مجتمع‌های بزرگ صنعتی ـ مالی، ظاهر شد که در آن بزرگترین بانک‌های کشور هم به وام گیرندگان بزرگ وام می‌دادند و هم در سهام آنها سرمایه گذاری می‌کردند، ولی نه بنگاه‌ها و نه بانک‌ها هیچیک مسئولیت اصلی را بر عهده نداشتند. همانگونه که اِدموند فِلپس، استاد اقتصاد دانشگاه کلبیا، توضیح می‌دهد، یک الگوی اقتصاد "صنفی"[2] در دهه‌های ابتدایی قرن بیستم در اروپای قاره‌ای، آمریکایی جنوبی، و آسیای شرقی تکامل یافت، که در آن مالکیت در اختیار بخش خصوصی بود ولی تصمیمات بنیادی در بارهٔ چگونگی تخصیص پس اندازهای ملی از طریق توافق اجتماعی[3] ـ شامل بنگاه‌ها، اتحادیه‌های کارگری، بانک‌ها و دولت بزرگ ـ اتخاذ می‌شد (Phelps, 2006). این الگوی صنفی مشابه مثلث آهنی "بنگاه‌های بزرگ"، "نیروی کار بزرگ" و "دولت بزرگ"، منهای بانک‌ها، بود (و هنوز نیز هست)، که به خوبی برای ایالات متحده در دو دهه پس از جنگ جهانی دوم توسط جان کِنِت گالبرایت[4] در پر فروش ترین کتاب وی با عنوان "دولت صنعتی جدید"[5] به خوبی توضیح داده شده است (توضیحی که به هیچ وجه با شرایط اقتصاد آمریکا، همانگونه که به شکل‌های مختلف در این کتاب بیان شد، مطابق نیست).

---

[1]- Zaibatsus
[2]- Corporatist economic model
[3]- Social consensus
[4]- John Kenneth Galbraith
[5]- New indnstrial state

الگوی صنفی، بطور مشخص از طریق دخالت فعال نیروی کار سازمان یافته در اداره بنگاه‌ها، پس از جنگ جهانی دوم، بویژه در آلمان به عنوان خانه اصلی "نظام تصمیم‌گیری اشتراکی"[1]، یا به صورت عضویت نمایندگان کارگران در هیأت مدیره شرکت‌ها (اغلب به همراه نمایندگان بانک‌ها)، شکوفا شد. پیش از جنگ، اتحادیه‌های کارگری برای کسب حق اعتصاب، هم در ایالات متحده و هم اروپا، تلاش می‌کردند. برای مدتی، مشارکت رسمی کارگران در اداره شرکت‌ها در دوره پس از جنگ جهانی دوم، حتی در ایالات متحده، به عنوان ابزاری مهم برای استفاده از همکاری کارگران در افزایش بهره‌وری و کیفیت تولید در بنگاه، و در عین حال جلوگیری از اعتصاب کارگران، سودمند تلقی می‌شد. معهذا، در سال‌های اخیر دخالت نیروی کار نوعی مانع برای نوآوری تلقی می‌شود، بویژه تغییراتی که منجر به از بین رفتن مشاغل می‌شود. نمایندگان کارگران در هیأت مدیره شرکت‌ها تا حد زیادی دارای تضاد منافع آشکار هستند، زیرا هدف اصلی آنها- یعنی حمایت از مشاغل موجود ـ با هدف اصلی بنگاه، که حداکثر ساختن سود آوری کنونی و آینده است، سازگاری ندارد.

پرسش این است که این مشکل چگونه حل شد؟ یعنی، چگونه و چرا ژاپن و اروپای قاره ای به ظاهر از ریشه‌های کارآفرین‌محور خود دور شده و به سوی الگویی کاملاً متفاوت روی آوردند؟ این یک پرسش پیچیده بوده و ما نیز مدعی نیستیم که قادر به پاسخگویی کامل آن هستیم، ولی اندیشه‌هایی داریم که برای پاسخگویی به آن با اهمیت است. به علاوه، معتقدیم که درک پاسخ به این پرسش هم برای تحلیل چرایی کاهش شدید نرخ‌های رشد هر دو منطقه در سال‌های بعد و هم اندیشه درباره روش‌هایی که با کمک آن می‌توان به رشد اقتصادی در آینده سرعت بخشید، با اهمیت است.

اول اینکه، نه در ژاپن و نه در اروپا هیچگونه اعتراض مردمی در برابر پیدایش بنگاه‌های بزرگ حاکم بر بازارهای خاص ـ آنگونه که در ایالات متحده، به شکل قوانین ضد تراست به چشم می‌خورد ـ وجود نداشت. به همین دلیل، هر دو منطقه بعدها نسبت به تدوین قوانین ضدتراست اقدام کردند، و در دو دهه گذشته نهادهای اروپایی (که از طریق اتحادیه اروپایی عمل می‌کنند) در این حوزه بسیار فعال بوده‌اند. ولی تا

---

[1]- Codetermination

پیش وقوع این تحولات، مقامات اروپایی و ژاپنی شکیبایی به خرج داده و رشد شرکت‌های بزرگ را بطور منطقی تشویق کرده‌اند.

در دوره پس از جنگ جهانی دوم، این شیوه برخورد تا حد زیادی قابل درک بود. با پایان یافتن جنگ، ساختار اقتصادی و اجتماعی ژاپن و کشورهای اروپایی کاملاً نابود شده بود. به یکباره، بنگاه‌های بزرگ زمانی احیا شدند که شرکت‌های آمریکایی به نقش مسلط در جهان دست یافته بودند. به نظر می‌رسید که برای دولت‌های ژاپن و کشورهای اروپایی مانع تراشی در برابر بنگاه‌های نوپا، از طریق برقراری محدودیت‌های ضد انحصار، نتایج معکوس به دنبال داشته است. همین منطق را می‌توان برای سال‌های پیش از جنگ، و نیز دو دهه پس از جنگ جهانی اول، بکار برد، یعنی زمانی که آلمان روی پای خود ایستاده بود و ژاپن تنها قدرت اقتصادی در حال ظهور بود. پس از آن، در دهه ۱۹۳۰، با فرو رفتن جهان در رکود بزرگ، آخرین چیزی که سیاستگذاران هر دو منطقه را نگران کرد پیامدهای ناشی از دادن اجازه رشد سریع به بنگاه‌های بزرگ، که برای بقای خود مبارزه می‌کردند، بود. تنها معمای باقیمانده این است که چرا نه ژاپن و نه اروپا شکل خاصی از سیاست ضد تراست را در سال‌های پیش از جنگ جهانی اول اتخاذ نکردند. نظر کارشناسی ما این است که در این دوره ایالات متحده تنها کشوری بود که قوانین ضد تراست را تجربه می‌کرد ؛ در واقع، کنگره ایالات متحده تا سال ۱۹۱۴ مانع از ادغام‌های ضد تراستی نمی‌شد. تنها قانون ضد تراست پیش از این زمان، یعنی قانون ضد تراست شِرمَن[1] سال ۱۸۹۰، مانع تجارت و اقدامات انحصاری می‌شد، و پیگردهای قانونی براساس این قانون (در مقابل صنایع فولاد، نفت و تنباکو)، هر چند قابل توجه بود، ولی هنوز از نظر تعداد زیاد نبود .

دوم اینکه، نظام‌های مالی در ژاپن و اروپا از عوامل اصلی پیدایش و رشد سرمایه داری بنگاه بزرگ بود. در هر دو منطقه، بانک‌ها طی سال‌های طولانی منبع اصلی تأمین مالی بنگاه‌ها بودند، البته نه هر بانکی بلکه بانک‌های خیلی بزرگ. در حقیقت، در ژاپن، پس از جنگ جهانی دوم، بانک‌های مهم در توکیو و اطراف آن توسعه یافتند. و دولت (از طریق وزارت مالیه) رشد آنها را سرعت بخشید. در نتیجه این رویداد، بانک‌ها اهمیت بسیاری در تأمین مالی بنگاه‌ها نسبت به دوره پیش از جنگ پیدا کردند، یعنی زمانی که

---

[1]- Sherman Antitrust Act

بازارهای مالی، هم به شکل بازار اوراق قرضه و هم بازار سهام، منبع اصلی تأمین مالی بنگاه‌ها، حتی بنگاه‌های با اندازه متوسط، بودند (Hoshi and Kashyap, 2001).(۳) در اروپا، دولت‌ها خود مالک برخی از بانک‌ها بودند (چیزی که در مورد کشورهای در حال توسعه نیز مصداق دارد). به علاوه، در هر دو منطقه، بانک‌ها اجازه داشتند سهام شرکت‌ها را در مالکیت خود داشته باشند، که غالباً پول آن را از مؤسسه‌های مشابه قرض می‌گرفتند. به علاوه، این بانک‌های به اصطلاح همگانی[1] اجازه داشتند تا در طیف گسترده‌ای از سایر فعالیت‌های مالی، از جمله پذیر نویسی اوراق بهادار و بیمه‌نامه‌ها، وارد شوند.

نظام‌های مالی ژاپن و اروپا به دو دلیل بیشتر به شدت به شرکت‌های با سابقه گرایش داشتند تا شرکت‌های تازه تأسیس یا نوپا. بانک‌ها بطور طبیعی بیشتر علاقمند پرداخت وام به شرکت‌های بزرگی بودند که سهام آنها را خریداری کرده و بطور بالقوه قادر به خرید و فروش آن بودند. در عین حال، بازارهای اوراق بهادار در ژاپن و اروپا از توسعه کمتری نسبت به ایالات متحده برخوردار بودند، که این امر می‌توانست پیامد ناخواسته وجود مؤسسه‌های بانکی پیشرفته در هر دو منطقه باشد، که در ایالات متحده چندان رواج نداشت. بویژه، بازارهای اوراق بهادار احتمالاً به این دلیل در ایالات متحده با سرعت و عمق بیشتر توسعه یافته است که بانک‌های تجاری براساس قانون گلاس - استیگال سال ۱۹۳۳، که در اواسط دوره رکود بزرگ اجرایی شده بود، از پذیره نویسی اوراق بهادار منع شده بودند. این ممنوعیت برای بیش از شش دهه به شدت از بانک‌های سرمایه گذاری (که می‌توانستند اقدام به پذیره نویسی سهام و اوراق قرضه کنند) در مقابل رقابت حمایت می‌کرد، تا اینکه در سال ۱۹۹۹ کنگره با اجرای قانون نوسازی مالی گرام ـ لیچ ـ بلیلی[2] اقدام به جایگزینی قانون گلاس- استیگال کرد، که در نتیجه آن چند مؤسسه (از جمله گلدن ساش[3]، مورگان استَنلی[4] و مریل لینچ[5]) تبدیل به نهادهایی بسیار نیرومند شدند. این اتفاق در اروپا رخ نداد، زیرا بانک‌های همگانی

---

[1]- Universal bank
[2]- Gramm – Leach – Bliley Financial Modernization Act
[3]- Goldman Sachs
[4]- Morgan Stanley
[5]- Meril Lynch

بزرگ از قبل راه‌های ساده‌تری برای تأمین مالی بنگاه‌های بزرگ در اختیار داشتند - از جمله اعطای وام به جای پذیره نویسی اوراق بهادار آنها.

توضیح دلایل توسعه آهسته بازارهای اوراق بهادار در ژاپن، که قانون گلاس - استیگال در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم توسط ایالات متحده به آن تحمیل شده بود و در نتیجه باید به عنوان محرک مشابهی برای توسعه بانک‌های سرمایه‌گذاری و بازارهای اوراق بهادار قدرتمند ژاپن، همانند ایالات متحده، عمل می‌کرد، مشکل است. ولی این اتفاق در ژاپن به دو دلیل رخ نداد. اول شرایط ضعیف اقتصاد ژاپن در سال‌های پس از جنگ. دلیل دوم نیز این بود که به دلیل وجود الگوی سهامداری‌متقابل[1] بانک‌ها و شرکت‌های تجاری در سال‌های پیش و پس از جنگ، شرکت‌های بزرگ وام گیرنده در ژاپن انگیزه پایینی برای مراجعه به بازارهای اوراق بهادار برای تأمین منابع مالی مورد نیاز خود داشتند.

در هر حال، توسعه آهسته تر بازارهای اوراق بهادار در ژاپن و اروپا در سال‌های پیش و پس از جنگ جهانی دوم، در مقایسه با ایالات متحده، موجب گردید فرآیند تأمین مالی شرکت‌ها بیشتر به سوی شرکت‌های بزرگ گرایش داشته باشد. بازارهای اوراق بهادر منبع جایگزین تأمین منابع مالی برای شرکت‌ها هستند و در نتیجه فرصت‌های بیشتری را برای رشد شرکت‌های تازه وارد فراهم می‌آورند، که اغلب به بهای محروم شدن بنگاه‌های قدیمی‌تر تمام می‌شود. به علاوه، بازارهای اوراق بهادار، که در مراحل اولیه تأمین مالی شرکت‌های فعال در بخش فناوری‌های برتر در ایالات متحده در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ نقش مهمی ایفا می‌کردند، امکان خروج سرمایه‌گذاران خطر پذیر را فراهم آورده‌اند (Gompors and Lerner, 1999). یعنی، سرمایه گذاران در یک شرکت تازه تأسیس، که به سطح معینی از بلوغ و سود آوری دست یافته اند، می‌توانند با فروش سهام خود در بازار اوراق بهادار از آن بنگاه خارج شوند. کشورهای دیگری که در آنها بازارهای اوراق بهادار به خوبی توسعه یافته است موفقیتی در زمینه سرعت بخشیدن به راه اندازی و رشد شرکت‌های نوآور نداشته‌اند، که این موضوع بطور اجتناب ناپذیری به معنی نقش بزرگتر بنگاه‌های قدیمی‌تر است.

---

[1]- Cross- Shareholding

بالاخره اینکه، سرمایه‌داری بنگاه بزرگ، بویژه در ژاپن و اروپا در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، به دلیلی که پیشتر اشاره شد رواج داشته است: دولت‌ها احتمالاً فکر می‌کردند که این شیوه تنها راه برای اقتصاد آنها در رقابت با شرکت‌های قدرتمند نوپدید جهانی ایالات متحده می‌باشد. به عنوان مثال، در اواسط دهه ۱۹۶۰ برخی از اروپایی‌ها نگرانی خود را درباره رشد پیوسته و ظاهراً اجتناب ناپذیر شرکت‌های چند ملیتی آمریکایی اعلام کردند (Servan - Schrieber,1968) همانند آمریکایی‌هایی که بعداً (در دهه ۱۹۸۰) نسبت به آنچه که هجوم ژاپن نامیده شد اظهار نگرانی کردند. همچنین، کمیسیون اروپایی[1]، که هم اکنون اتحادیه اروپایی نامیده می‌شود، در دهه ۱۹۵۰ تا حدی برای مقابله با قدرت اقتصادی ایالات متحده شکل گرفت. دولت‌های اروپایی نیز رشد شرکت‌های ملی در صنایع خاص را (که شرکت ایرباس در صنعت هواپیما سازی نمونه مهم آن است) کم و بیش برای برقراری موازنه با قدرت گرفتن شرکت‌های آمریکایی تشویق کردند.

یک دلیل مناسب در این مورد این است که سرمایه داری بنگاه بزرگ در زمان خود، دست کم طی دو یا سه دهه اول پس از جنگ جهانی دوم، یک هدف سودمند را دنبال کرده است. اگر چه بطور دقیق نمی‌دانیم که اگر اقتصاد ژاپن و کشورهای اروپایی ترکیب متفاوتی از بنگاه‌های کارآفرین را داشتند می‌توانستند سریع‌تر رشد کنند یا خیر. همانگونه که در فصل چهارم بحث شد، بنگاه‌های بزرگ، با توانایی تجهیز سرمایه و نیروی کار فراوان، دارای برتری ذاتی در تولید انبوه نوآوری‌های صورت گرفته توسط دیگران یا کپی برداری از محصولات وخدماتی که در نقاط دیگر توسعه یافته است، هستند. به دلیل اینکه این بنگاه‌ها واقعاً در دوره پس از جنگ در آغاز راه قرار داشتند، هر دو منطقه از وضعیت مناسبی برای کپی برداری یا اقتباس فناوری‌های آمریکایی، از طریق دریافت حق امتیاز، سرمایه گذاری مشترک، یا حتی مشاهدات پایه، برخوردار بودند. و این دقیقاً همان چیزی است که آنها انجام دادند، تا اینکه تعدادی از شرکت‌های موفق تر به تدریج معروف شده و در برخی موارد از همتاهای آمریکایی خود پیشی گرفتند. توسعه خودروهای کم مصرف‌تر و قابل اتکاتر در ژاپن یکی از نمونه‌های آن

---

[1]- European Commission

است. در مورد آلمان، شرکت دایملر بنز از پیش از جنگ در زمینه تولید خودروهای با کیفیت تخصص داشت، و این برتری در سال‌های پس از جنگ نیز ادامه یافت.

ولی نظام سرمایه‌داری که برای کپی برداری مناسب است لزوماً برای دستیابی به نوآوری‌های بنیادی‌تر (یا حتی نوآوری‌های نسبتاً سطح پایین تر) مناسب نسبت. طبق تعریف، نوآوری عبارت است از فاصله گرفتن از شرایط موجود. بنگاه‌های بزرگ عموماً علاقه ای به کنار گذاشتن روش‌هایی که از پیش برای خلق پول استفاده می‌کردند ندارند، و از آن مهمتر، نوآوری‌های بنیادی عمدتاً توسط شرکت‌های جدیدتر ارائه می‌شود. بویژه، نوآوری در محیطی که هر کس نیازمند توافق با دیگران است به دشواری شکوفا می‌شود. البته، برای این قاعده استثناءهایی نیز وجود دارد - که شاید شرکت‌های تویوتا و هوندا نمونه‌های آن باشند. مشکل خود قاعده است، موضوعی که بعداً آن را بررسی خواهیم کرد.

انعطاف ناپذیری اروپایی و رکود ژاپن

اگر تقلید بهترین شکل تملق گویی است، در آن صورت این کار بسیار توصیه می‌شود. اروپای قاره‌ای طی چهار دهه پس از جنگ جهانی دوم از خاکسترهای جنگ رشد کرد، تا حدی که در اواسط دهه ۱۹۸۰، درآمد سرانه در کشورهای اروپایی بزرگ تقریباً به ۸۰ تا ۹۰ در صد درآمد سرانه ایالات متحده رسید. رشد ژاپن حتی از اروپا نیز چشمگیرتر بود، زیرا این کشور در حالی به سطوح مشابه درآمد سرانه دست یافت که از سطحی پایین‌تر شروع کرده بود.

با این وجود، پرسش این است که پس از اینکه که یک کشور از طریق کپی‌برداری به جایی می‌رسد، چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ این مسئله‌ای است که در پایان قرن بیستم پیش روی ژاپن و اروپا قرار داشت. از سال ۱۹۹۰ تاکنون، درآمد سرانه کشورهای اروپایی و ژاپن در مقایسه با ایالات متحده با سرعت پایینی افزایش یافته است، که این موضوع از نرخ‌های آهسته‌تر رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) سرانه در این کشورها آشکار است (نگاه کنید به جدول ۱۲). رشد آهسته‌تر به معنی تداوم بیکاری بالاتر در هر دو منطقه از جهان است، که در آنها نرخ‌های بیکاری بطور سنتی پایین تر از ایالات متحده بوده است. طی چند دهه گذشته، اروپای قاره‌ای از نرخ بیکاری حدوداً دو رقمی یا حتی بالاتر از آن رنج برده است. در ژاپن، که در آن نرخ بیکاری ۲ درصد یا

کمتر عادی بوده، در پانزده سال گذشته این نرخ حول و حوش ۴ تا ۵ درصد ثابت بوده است.

رشد آهسته و بیکاری بالا در اروپا حتی یک نام مخصوص به خود نیز داشته است: "انعطاف ناپذیری اروپایی"[1]. از دیدگاه نظری فرض بر این است که هم پیوندی نزدیکتر اتحادیه اروپایی ـ بویژه، هماهنگی میان قواعد ملی کشورهای مختلف به گونه‌ای که کالاها و مردم به سادگی بتوانند در داخل اتحادیه جابجا شوند - نقطه جهش رشد اروپا در دهه ۱۹۹۰ بوده است (Hufbauer, 1992). پس از تصمیم اکثر کشورهای عضو اتحادیه اروپایی در اوایل دهه ۱۹۹۰ برای استفاده از پول واحد، یورو، که فرض می‌شد می‌تواند مبادله کالاها و خدمات توسط بنگاه‌ها و مصرف کنندگان را، از طریق حذف عوارض دریافتی به صورت هزینه تبدیل پول وعدم اطمینان ناشی از ارزش پول‌های ملی قبلی هر کشور، تسهیل نماید، انتظار می‌رفت که رشد اقتصادی بطور قابل توجهی افزایش یابد. به علاوه، وجود بازار مشترک اروپایی واقعی می‌توانست بنگاه‌های اروپایی را قادر سازد تا صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس را، برای رقابت بهتر در مقیاس جهانی، محقق سازد، که دو رخداد به صورت ترکیبی می‌توانست رشد اقتصادی را سرعت بخشد.

روی هم رفته، شاید آنها تمام این کارها را انجام دادند، ولی هرکدام از ترفندهای مورد استفاده برای تقویت رشد اقتصادی از طریق حرکت به سوی بازار واحد اروپایی، به باد مخالفی از سوی نیروهای دیگر برخورد کرد (که بطور خلاصه مورد بحث قرار خواهیم داد). این نتایج درجدول (۱۲) نشان داده شده است: اگر چه رشد اقتصادی در سراسر اروپای قاره ای تداوم یافته است، ولی سرعت این رشد اندک بوده و به سطح ایالات متحده نیز نرسیده است، چه رسد به سطح انتظارات خوش بینانه‌ای که عده‌ای از هم پیوندی اقتصادی اروپا در دو دهه گذشته توقع داشتند.

مشکلات اقتصادی ژاپن نیز به همان اندازه است. تا سال ۱۹۸۹، عملکرد رشد اقتصادی ژاپن در دوره پس از جنگ بسیار درخشان بود، که این امر موجب حسادت جهان شده بود. سپس سقوط بازارهای سهام و مستغلات این کشور فرا رسید، که موجب ترکیدن حباب اقتصادی این کشور شد و بر بخش‌های دیگر اقتصاد نیز اثر

---

[1]- Eurosclerosis

گذاشت. از سال ۱۹۸۹ به بعد، رشد تولید نا خالص داخلی ژاپن بسیار آهسته بود (نگاه کنید به جدول ۱۲)، و بازار سهام این کشور دچار رکود اساسی شده و نظام بانکی آن با بی‌نظمی شدیدی روبرو شده است، که آن را نیازمند تزریق منابع مالی دولتی برای ادامه حیات کرده است. طی پانزده سال گذشته، مقامات ژاپنی تلاش کرده‌اند تا از ترکیب شگفت‌آور محرک‌های پولی و مالی برای افزایش تولید ناخالص داخلی استفاده کنند؛ بانک ژاپن نرخ‌های بهره کوتاه مدت را تقریباً به صفر کاهش داده است، و دولت به دفعات برنامه‌های کاهش مالیات و مخارج را به اجرا در آورده است، که موجب بروز کسری‌های سالانه‌ای در حد ۵ درصد تولید ناخالص داخلی یا بیشتر شده است، که بسیار بالاتر از استانداردهای ژاپن (یا هر کشور دیگر) است. تا سال ۲۰۰۵، این ترکیب شگفت آور محرک‌های پولی و مالی اثر اندکی داشت، زیرا مصرف کنندگان ژاپنی به پس انداز بخش عمده درآمد خود ادامه دادند (بدون تردید به دلیل ترس از بدتر شدن اوضاع در آینده، به صورت جمعی یک راهبرد عمل به وظیفه خود بود) و بنگاه‌های ژاپنی نیز تمایلی به سرمایه گذاری نداشتند.

بطور آشکار، در مورد ژاپن برخی عوامل ساختاری در اقتصاد این کشور مانع از رشد شده است، زیرا تصور این موضوع که یک محرک اقتصاد کلان قوی‌تر می‌تواند برای آن بکار گرفته شود، یا اگر چنین کاری انجام شود دارای اثر بیشتری خواهد بود، مشکل است (Lincoln, 2001). اروپای قاره‌ای نیز با مشکلات ساختاری مواجه است، اگر چه سیاست اقتصاد کلان محدود کننده در این منطقه نیز رشد محدودی به دنبال داشته است.[۴] در واقع، رهبران دولت‌های اروپایی اساساً مشکلات اقتصادی خود را، دست کم بطور اصولی، با لحاظ تلاش‌های اصلاحی گسترده در دستور کار اجلاس کمیسیون اروپایی در لیسبون پرتقال که در آوریل سال ۲۰۰۰ برگزار شد، پذیرفتند.

حال پرسش این است که این مشکلات ساختاری کدامند و آیا این مشکلات میان کشورهای مختلف مشابه است یا متفاوت؟ اجازه دهید برخی از موانع موجود و شواهد مرتبط با آن را بررسی کنیم.

بالا بودن مالیات‌ها و مخارج رفاه اجتماعی

یکی از موانع رشد در اروپا، که برخی از آمریکایی‌ها (و اروپایی‌ها) به آن اشاره می‌کنند، مالیات‌های بالا در این منطقه است. البته این امر دلیل دارد و آن اینکه

کشورهای اروپای قاره ای (واروپای شمالی) عموماً دارای برنامه‌های "تـأمین اجتمـاعی" دولتی گسترده - یعنی بیمه درمانی همگانی، مراقبـت از کودکـان، و برنامـه‌هـای بیمـه بیکاری - در مقایسه با آنچه که در کشـورهای دیگـر وجـود دارد، هسـتند. در واقـع، بـه اعتقاد برخی از صاحبنظران شبکه تأمین اجتماعی موجب آسایش بالا بـرای اروپـایی‌هـا شده است، که همین امر منجر به کاهش تعداد ساعات کار شده و ظاهراً به انگیـزه‌هـای آنها برای راه اندازی کسب و کارهای جدید آسیب رسانده است.

صرفنظر از اینکه رهبران در باره این دو موضوع ـ یعنی مالیات‌ها و دولت رفـاهی که آنها از آن حمایت می‌کنند ـ چه فکری مـی‌کننـد (کـه شـک داریـم عقایـد چنـدان متفاوت باشد)، شواهد موجود در خصوص عوامل تاثیر گـذار بـر رشـد بهـره وری انـدک است، هر چند برنامه‌های بیمه بیکاری سخاوتمنداند، تقریبـاً در تـداوم نـرخ‌هـای بـالای بیکاری در اروپای قاره ای بسیار تاثیر گذار بوده است (Phelps, 2006). اگر مالیات‌ها و برنامه‌های دولت رفاه موانع اصلی رشد اقتصادی سریع‌تر در اروپـا باشـد، در آن صـورت چگونه می‌توان رشد پایین بهره وری را در ژاپن توضیح داد، که در آن مالیات (نسبت به GDP) از جمله پایین‌ترین‌ها در میان کشورهای ثروتمند عضو OECD است؟ به علاوه، در سراسر دوره پس از جنگ، کشورهای اروپایی از نظر درآمدهای مالیـاتی، بـه صـورت درصدی از GDP، در بالای فهرست کشورهای OECD قرار داشته اند، ولی اروپـا طـی دهه ۱۹۸۰ از رشد اقتصادی سریع برخوردار بود. اگر فشارهای مالیاتی از موانع عمده باز دارنده رشد بهره‌وری در بلند مدت باشد اثر آن باید خیلی زودتر از این آشکار می‌شد.[۵]

در مورد استدلال‌های مربوط به دولت رفاه، به استثنای مزایـای بیمـه بیکـاری، ممکن است این اعتقاد وجـود داشـته باشـد کـه یـک شـبکه تـأمین اجتمـاعی دولتـی سخاوتمندانه ـ بویژه، حمایت از مراقبت‌های بهداشتی و نگهداری کودکان ـ بیش از آنکه مانع رشد اقتصادی شود باید آن را تقویت نماید. به عنوان نمونه، اگر کارگران بدانند کـه هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی، صرفنظر از شرایط اشتغال آنها، پوشش داده مـی‌شـود، در آن صورت تمایل بیشتری به راه اندازی بنگاه‌های تحت مالکیت خود خواهند داشـت تا زمانی که، همانند ایالات متحده، بیمه بیکاری آنها به وضعیت شـغلی کنـونی مـرتبط باشد. اگر چه این موضوع ممکن است تأثیرگذار بوده و شاید در نرخ‌های خـود اشـتغالی در اروپای قاره‌ای منعکس شود، که بالاتر از دیگر نقاط جهان است، ولی به نظر نمی‌رسد

که شبکه تأمین اجتماعی دولتی قوی‌تر موجب ترغیب اروپایی‌ها برای تبدیل شدن به کار آفرینان نوآور شده باشد.

فرهنگ

شاید، فقدان کارآفرینی نوآور در ژاپن و اروپای قاره‌ای نشانگر زمینه‌های فرهنگی متفاوت، در مقایسه با آنچه که در کشورهای دیگر - نه تنها در ایالات متحده، بلکه در هند، چین، و اسرائیل - یافت می‌شود، باشد. به عنوان نمونه، با توجه به شرایط اقتصادی ضعیفی که ژاپن در چند دهه اول پس از جنگ جهانی دوم با آن دست و پنجه نرم می‌کرد، این امکان وجود دارد که فرصت‌های شغلی دایمی که در بنگاه‌های بزرگ (و در دولت) وجود دارد، به همراه مزایای مسکن و سایر انواع مزایای اجتماعی کارگران شاغل در شرکت‌های بزرگ، به مرور زمان موجب گرایش فرهنگی به کار کردن برای دیگران و نه فعالیت کارآفرین‌محور شده است، و اینکه این گرایش به نسل‌های بعدی نیز به ارث رسیده است. به نظر می‌رسد چنین نتیجه ای در نرخ راه اندازی کسب و کارهای جدید در ژاپن منعکس شده است، که طی بیست و پنج سال گذشته بین یک سوم تا یک چهارم ایالات متحده بوده است (Cox and Koo, 2006). به علاوه، به دلیل اینکه دولت مزایای بازنشستگی گسترده ای را، آنگونه که در سایر کشورهای ثروتمند وجود دارد، ارائه نمی‌کند اغلب کسانی که به سن شصت سالگی یا همین حدود می‌رسند و در نتیجه قادر به انجام کاری خاص برای بنگاه‌های بزرگ نیستند و به خود اشتغالی گرایش پیدا می‌کنند، که عموماً از نوع مالکیت کسب و کارهای خرده فروشی کوچک، به عنوان راهی برای تأمین درآمد برای دوره بازنشستگی، است. بنابراین، فرهنگ "کار آفرینی کپی‌بردار" در دوره پس از جنگ توسعه یافت، که تأثیری بر آنچه که ما اصطلاحاً "کارآفرینی نوآور" می‌نامیم نداشته است. بطور خلاصه، به نظر می‌رسد یک دلیل مهم برای این نتیجه گیری که فرهنگ ژاپن از کارآفرینی نوآور - توسط کارگران جوان و میان‌سال، یا بوسیله کسانی که از قرار معلوم در سن بازنشستگی هستند ولی در واقع تنها کارآفرین کپی بردار هستند- حمایت نمی‌کند، وجود دارد.

نوع متفاوتی از گرایش فرهنگی بر علیه کارآفرینی نوآور نیز در اروپا رایج بوده است. آسیب‌های روحی سال‌های پس از جنگ یک نسل از کارگران را ترغیب کرد تا از ثبات شغلی و آسایش ناشی از کارکردن برای بنگاه‌های بزرگ استقبال کرده و این

گرایش را به فرزندان خود نیز منتقل کنند. معهذا، مشکلی که اغلب بزرگسالان اروپایی اکنون با آن مواجه هستند این است که بنگاه‌های بزرگ در سال‌های اخیر استخدام زیادی نداشته‌اند، که تا حد زیادی به این دلیل است که استخدام کارکنان جدیدی که بتوان در صورت ناتوانی یا مسئولیت پذیر نبودن آنها را اخراج کرد، طبق قانون برای بنگاه‌های بزرگ بسیار مشکل شده است. در اصل، ممکن است کسی فکر کند که محیط اقتصادی نامساعد موجب تشویق کارگران جوان برای یافتن حرفه‌های کارآفرین می‌شود. ولی همانگونه که اِدموند فِلپس نشان داده است، نسل والدینی که فرزندان خود را که اکنون بزرگ‌سالان جامعه‌اند از پول در آوردن در دوره نوجوانی، چه در دوره مدرسه و یا در تابستان‌ها، بازداشته‌اند موجب از بین رفتن غریزه و انگیزه کارآفرینی در آنها شده‌اند. شاید ویژگی ریسک گریزی، که کاملاً با کارآفرینی ناسازگار است، در فرانسه آشکارتر از هر جای دیگر باشد، که بررسی‌های انجام شده در آن در سال ۲۰۰۶ نشان می‌دهد که جوانان فرانسوی برای تأمین زندگی خود خواهان مشاغلی از نوع خدمات عمومی هستند.

گرایش فرهنگی دیگر، که میان ژاپنی‌ها و اروپایی‌ها مشترک است، دشمنی آشکار با نابرابری گسترده در توزیع درآمد (اگر چه نه در مورد ثروت به ارث رسیده) است. به عنوان مثال، عموماً مشاهده می‌شود که تفاوت میان پرداخت به کارگران خاص و مدیران ارشد در شرکت‌های آمریکایی بسیار وسیع‌تر، و روبه رشدتر، از شرکت‌های ژاپنی و اروپایی است. به عبارت دیگر، تفاوت‌های درآمدی محدودتر در اروپا و ژاپن ممکن است از نظر اقتصادی به نفع آنها باشد، زیرا کارگران به احتمال زیاد خود را مسافر همان کشتی اقتصادی می‌بینند که مدیران شرکت سوار آن هستند، و در نتیجه احتمال اینکه اقدام به بهبود بهره‌وری خود نمایند (چیزی که شرکت‌های ژاپنی بیشتر به آن معروف هستند)، یا آنچه را که توسط مدیریت بیان می‌شود را بپذیرند، بیشتر است. ولی این سودمندی ناشی از تفاوت محدودتر در پرداخت‌ها، با فرض وجود آن، ممکن است به دلیل دشمنی ایجاد شده در نتیجه تفاوت محدودتر در پرداخت‌ها با کارآفرینانی که سودهای بالایی از فعالیت‌های موفقیت آمیز خود کسب می‌کنند خنثی شود. مارک روئه[1] استاد قوانین شرکتی[2] در دانشگاه کلمبیا، مشاهده کرده است که

---

[1]- Mark Roe
[2]- Corporate legal

اروپایی‌ها، چه به صورت فردی و چه از طریق مقامات منتخب خود، به سرمایه‌گذاری‌های مشترک سودآور و کسانی که از این فعالیت‌ها منتفع می‌شوند بادیده تردید نگاه می‌کنند (Roe, 2002). با توجه به اطلاعاتی که درباره فرهنگ مبتنی بر توافق در ژاپن داریم، شک داریم که گرایش‌های مشابهی را بتوان در این کشور یافت.

سیاست‌های پشتیبانی از فرهنگ

با توجه به جذابیت عوامل فرهنگی مؤثر بر فقدان کارآفرینی نوآور در اروپای قاره‌ای و ژاپن، به اعتقاد ما روشن ساختن این موضوع که کدامیک از سیاست‌ها از این وضعیت پشتیبانی کرده، یا دست کم به آن کمک کرده است، بسیار با اهمیت می‌باشد. تجربه بریتانیا و ایرلند، اگر نه کشورهای دیگر، نشان می‌دهد که "گرایش‌های فرهنگی" فرضی گاهی اوقات می‌تواند با سرعتی بیش از آنچه که گمان می‌رود تغییر کند، بویژه با کمک تغییرات مناسب در سیاست‌های دولت. تا سال ۱۹۸۰، هر دو کشور بریتانیا و ایرلند عقب تر از دیگر کشورهای اروپایی بودند، بویژه ایرلند، که درآمد سرانه آنها تقریباً نصف میانگین درآمد سرانه قاره اروپا بود. با این وجود، از طریق اصلاحات سیاستی مهم ـ از جمله خصوصی سازی شرکت‌های دولتی و آزاد سازی بازارهای کار و محصول در انگلستان و کاهش قابل توجه مالیات بردرآمد شرکت‌ها؛ نیروی کارتحصیل کرده، و تشویق سرمایه گذاری مستقیم خارجی در ایرلند ـ هر دو اقتصاد در یک دوره بیست و پنج ساله بسیار سریعتر از همسایگان خود در قاره اروپا رشد کردند. در این فرآیند، خلق پول از طریق خود اشتغالی، و نه کارکردن برای دیگران، از نظر اجتماعی قابل پذیرش، و در واقع مطلوب شد.

در واقع، نگاهی سریع به ژاپن و کشورهای اروپایی روشن می‌سازد که چگونه سیاست‌های خاص می‌تواند به تغییر در فرهنگ حاکم علیه کارآفرینی نوآور کمک نماید. به عنوان مثال، در ژاپن سیاست‌های مالیاتی به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا هزینه‌های مسکن پرداختی به کارکنان خود را به حساب هزینه‌های قابل قبول بگذارند، که این امر از یک سو موجب وفاداری کارکنان به شرکت می‌شود، ولی از طرف دیگر موجب می‌شود که کارکنان انگیزه لازم را برای پیشرفت، تا زمانی که مجبور به بازنشستگی می‌شوند، نداشته باشند (دقیقاً مشابه آنچه که می‌توان در باره سیاست‌های مالیاتی در ایالات متحده بیان کرد که به کارفرمایان اجازه می‌دهد هزینه بیمه مراقبت‌های بهداشتی

عرضه شده به کارکنان خود را به حساب هزینه‌های قابل قبول بگذارند). به علاوه، "دستورالعمل‌های" وزارت مالیه که از نظام بانکی ژاپن حمایت می‌کند بطور غیر مستقیم با تضمین این موضوع که بانک‌ها به جای بنگاه‌های تازه تأسیس عمدتاً اقدام به تأمین مالی بنگاه‌های بزرگ موجود کنند، به نوعی کارآفرینی را جریمه می‌کند. بدون دسترسی شهروندان ژاپنی به تأمین مالی رسمی برای رشد شرکت‌های خود، آ ندسته از افرادی که خواهان راه اندازی نسل بعدی شرکت‌هایی چون تویوتا، هوندا، یا میتسوبیشی هستند فاقد انگیزه لازم بوده و از انجام این کار منع خواهند شد. افزایش تمرکز در نظام مالی ژاپن، بویژه بانک‌های مهم این کشور، که مقامات وزارت مالیه آن را در نتیجه وقوع مشکلات ناشی از ترکیدن حباب بازارهای مالی این کشور تشویق کردند، موجب گرایش بیشتر بانک‌های ژاپنی به پرداخت وام به شرکت‌های بزرگتر، و نه تازه تأسیس، شده است. این مشکل تا حدی از طریق تغییر در وضعیت سهامداری بانک‌ها توسط وام گیرندگان بزرگ خنثی شده است، ولی به نظر می‌رسد که الگوهای تاریخی پرداخت وام به نفع شرکت‌های بزرگ هنوز به همان شکل باقی مانده است.

کارآفرینان اروپایی نیز از مشکل دسترسی به سرمایه شاکی هستند، هر چند که نقش سیاست‌های دولت در این زمینه چندان روشن نیست. دولت‌های اروپایی در تصمیم‌های وامدهی بانک‌های خصوصی دخالت نمی‌کنند، ولی شکایت از عدم دسترسی به سرمایه بانک‌ها در این‌کشورها رایج‌تر از ایالات متحده است (European Commission, 2002). ولی در عصری که در آن تأمین مالی از طریق کارت‌های اعتباری در کشورهای توسعه یافته بطور گسترده ای رواج یافته است و برای تأمین مالی راه اندازی کسب کارهای جدید مورد استفاده قرار می‌گیرد، و با توجه به اینکه به نظر نمی‌رسد بسیاری از کسب و کارهای جدید نیازی به سرمایه زیادی داشته باشند، چندان روشن نیست که محدودیت دسترسی به سرمایه تا چه اندازه برای راه اندازی یک شرکت جدید دارای اهمیت است (Hurst and Lusardi, 2004). معهذا، برای آن دسته از سرمایه گذاری‌های خطر پذیر که به سرمایه بیشتری نیاز دارند، عدم دسترسی به "سرمایه اولیه"[1] مشکلی است که اروپایی‌ها، و بویژه فرانسوی‌ها، به آن به عنوان مانع اصلی کارآفرینی نوآور اشاره می‌کنند. بعداً نشان خواهیم داد که از آنجا

---

[1]- Seed capital

که تأمین مالی مشکل مهمی به حساب می‌آید، تا حد زیادی با سیاست‌های دیگـر، کـه مانع از رشد شرکت‌های جدید در اروپا می‌شود، در ارتباط است.

مانع دیگری که بر سر راه کارآفرینان وجود دارد هزینه‌ها و خط قرمزهایی است که برای ثبت کسب و کارهای جدید با آن مواجه هستند. اطلاعات ارائه شده در جدول (۱۴) نشان می‌دهد که اگر چه هزینه‌های ثبت یک کسب و کار در برخی از کشورهای اروپایی پایین است، ولی در کشورهای دیگر نسبتاً بالا است. همچنین، استخدام یا اخراج کارگران در سراسر اروپا بسیار مشکل‌تر از ایالات متحده است. اگر راه‌اندازی و، شاید از آن مهمتر، رشد شرکت‌های جدید دشوار باشد، تعجب آور نخواهد بود که بگوییم اروپایی‌ها علاقه کمتری برای ورود به کارآفرینی، در مقایسه با آمریکایی‌ها، دارند.

بطور خلاصه، اگرچه گرایش‌های فرهنگی در اروپا و ژاپن ممکن است عاملی باز دارنده برای راه اندازی شرکت‌های جدید توسط کارآفرینان باشد، که به تسلط بنگاه‌های بزرگ در هر دو منطقه کمک می‌کند، ولی پی بردن به اینکه سیاست‌های گذشته به این گرایش‌ها کمک کرده و در عین حال بطور مستقل سرمایه داری بنگاه بزرگ را در هر یک از این مناطق تقویت نموده است، بسیار مهم است.

انعطاف ناپذیری اروپایی، رکود ژاپن، و سرمایه داری بنگاه بزرگ

رشد اقتصادی پایین چند دهه اخیر در اروپا و ژاپن حاکی از ضعف سرمایه داری بنگاه بزرگ است (نگاه کنید به فصل چهارم). یکی از زمینه‌های مورد علاقه بنگاه‌های بزرگ، بویژه اگر با راهبری یا کمک دولت همراه باشد، "سرمایه گذاری بیش از حد"[1] یا سرمایه گذاری در پروژه‌های نامناسب است. تجربه ژاپن نمونه خوبی در این زمینه است. در سراسر دهه ۱۹۸۰ هنگامی که شرکت‌های ژاپنی با نرخی سریع در حال سرمایه‌گذاری بودند، و سهم سرمایه‌گذاری در GDP ژاپن بسیار بالاتر از ایالات متحده بود، در خواست‌های زیادی در ایالات متحده در این زمینه وجود داشت که شرکت‌های آمریکایی بلند مدت‌تر فکر کنند و سیاست‌های مشوق این نوع تفکر به مورد اجرا گذاشته شود. گفته می‌شد که وسواس تحلیل گران سهام و سرمایه‌گذاران در ایالات متحده در مورد سود کوتاه مدت شرکت‌ها موجب می‌شود شرکت‌های آمریکایی از

---

[1] - Overinvestment

آینده‌نگری چشم پوشی کنند، که نشانه آشکار حمایت از این دیدگاه (یا شکایت از آن) نیز نرخ بالای سرمایه گذاری در ژاپن بود. برخی معتقدند که شرکت‌های ژاپنی قادر بودند دیدگاه بلند مدتی اتخاذ کرده و تا آنجا که امکان دارد سرمایه گذاری کنند. زیرا روابط گسترده‌ای با بانک‌های مهم این کشور، به عنوان مالک سهام آنها، داشتند، و بانک‌ها نیز دارای یک چشم انداز بلند مدت بودند (که این روند از طریق "هدایت اداری" از سوی مقامات دولتی که آنها را از انجام کار درست مطمئن می‌ساخت تشویق شد).

جدول (۱۴) هزینه‌های کسب و کار در ایالات متحده، ژاپن و اروپا

کشور یا منطقه	هزینه راه اندازی یک کسب و کار (درصدی از درآمد سرانه)	هزینه ثبت دارایی	مشکل استخدام (شاخص ۱۰۰-۰)	مشکل اخراج (شاخص ۱۰۰-۰)	هزینه اجرای قراردادها (درصدی از بدهی)
ایالات متحده	۰/۵	۰/۵	۰	۱۰	۷/۵
ژاپن	۱۰/۷	۴/۱	۱۷	۰	۸/۶
اروپای غربی					
اتریش	۵/۷	۴/۵	۱۱	۴۰	۹/۸
بلژیک	۱۱/۱	۱۲/۸	۱۱	۱۰	۶/۲
دانمارک	۰	۰/۶	۱۱	۱۰	۵/۳
فنلاند	۱/۲	۴/۰	۴۴	۴۰	۶/۵
فرانسه	۱/۲	۶/۵	۷۸	۴۰	۱۱/۷
آلمان	۴/۷	۴/۱	۴۴	۴۰	۱۰/۵
یونان	۲۴/۶	۱۳/۷	۷۸	۴۰	۱۲/۷
ایسلند	۲/۹	۲/۴	۳۳	۰	۹/۳
ایرلند	۵/۳	۱۰/۳	۲۸	۳۰	۲۱/۱
ایتالیا	۱۵/۷	۰/۹	۶۱	۳۰	۱۷/۶
هلند	۱۳/۰	۶/۲	۲۸	۶۰	۱۷/۰
نروژ	۲/۷	۲/۵	۴۴	۳۰	۴/۲
پرتقال	۱۳/۴	۷/۴	۳۳	۶۰	۱۷/۵

اسپانیا	۱۶/۵	۷/۲	۶۷	۵۰	۱۴/۱
سوئد	۰/۷	۳/۰	۲۸	۴۰	۵/۹
سوئیس	۸/۷	۰/۴	۰	۱۰	۵/۲
انگلستان	۰/۷	۴/۱	۱۱	۱۰	۱۷/۲
اروپای شرقی					
آلبانی	۳۱/۱	۳/۶	۴۴	۲۰	۲۸/۶
بوسنی و هِرزگوین	۴۰/۹	۶/۰	۵۶	۳۰	۱۹/۶
بلغارستان	۹/۶	۲/۳	۶۱	۱۰	۱۴/۰
کرواسی	۱۳/۴	۵/۰	۶۱	۵۰	۱۰/۰
جمهوری چک	۹/۵	۳/۰	۳۳	۲۰	۹/۱
مجارستان	۲۲/۴	۱۱/۰	۱۱	۲۰	۸/۱
مولداوی	۱۷/۱	۱/۵	۳۳	۷۰	۱۶/۲
لهستان	۲۲/۳	۱/۶	۱۱	۴۰	۸/۷
رومانی	۵/۳	۲/۰	۶۷	۵۰	۱۲/۴
اسلواکی	۵/۱	۰/۱	۱۷	۴۰	۱۵/۰
اسلوونی	۱۰/۱	۲/۰	۶۱	۵۰	۱۵/۲

Source: world Bank, 2006

با نگاه به گذشته، این نگرانی‌ها، و استدلال‌های سیاستی که از آن ناشی شده است، به شدت اشتباه به نظر می‌رسد. به هر حال، پیوند کامل میان بانک‌های ژاپن و بنگاه‌های بزرگ وام گیرنده موجب شده تا بنگاه‌های بزرگ اقدام به سرمایه گذاری‌های گسترده نموده و در پروژه‌های پر خطر و نامناسب وارد شوند. تمام اینها هنگامی آشکار شد که حباب بازارهای سهام و مستغلات ژاپن ترکید، و موجب شد شرکت‌های ژاپنی که سرمایه‌گذاری‌های گسترده ای کرده بودند با ظرفیت مازاد قابل ملاحظه‌ای مواجه شوند. مشکلات اقتصادی ژاپن با همدستی بانک‌های بزرگ تشدید شد. به دلیل اینکه

بانک‌ها می‌توانستند بخشی از منافع محقق نشده خود در شرکت‌هایی که سهام آن را در اختیار داشتند را به حساب سرمایه سهامداران خود بگذارند، به ظاهر قوی تر از آنی که بودند به نظر می‌رسید. به نوبه خود، بانک‌ها علاقمند بودند تا به وام گیرندگان خود وام پرداخت کنند، که بسیاری از آنها در قبال دریافت وام اموال با ارزش خود را به وثیقه می‌گذاشتند. هنگامی که رونق دارایی‌ها از بین رفت، ارزش وثیقه‌ای اموال، و در نتیجه تقاضا برای محصولاتی که بنگاه‌ها تولید می‌کردند، به شدت کاهش یافت. به علاوه، کاهش شدید قیمت سهام موجب از بین رفتن تمام یا بخش قابل توجهی از منافع تحقق نیافته بانک‌ها در سهام شرکت‌هایی گردید که توسط بانک‌ها نگهداری می‌شد، که این خود موجب کاهش شدید سرمایه بانک‌ها و درنتیجه کاهش توان وام دهی آنها شد. تمام این موارد – ترکیدن حباب بازارهای سهام و مستغلات و کاهش شدید تقاضا – بطور همزمان، به این معنی بود که بانک‌های ژاپنی با دو مشکل بزرگ مواجه شده‌اند: "پایه سرمایه"[1] آنها رفته رفته کوچک می‌شد و وام گیرندگان آنها نیز به سختی قادر به بازپرداخت وام‌های خود بودند. در ضمن، اغلب وام گیرندگان با ظرفیت مازاد مواجه بودند.

دولت ژاپن نیز به دلیل شکست در انجام اقداماتی سریع برای استحکام بخشیدن به بانک‌ها و فشار بر آنها برای تجدید ساختار وام‌های خود (و شناسایی سریع زیان آنها) بر این مشکلات افزود. در عوض، به نظر می‌رسد که مقامات مالی ژاپن در دهه ۱۹۸۰ از سیاستگذاران مالی ایالات متحده الگو گرفته‌اند، که هنگام مواجه شدن با ورشکستگی چندین هزار مؤسسه پس انداز درگیر در"چشم پوشی قانونی"[2]، امید داشتند که شرایط اقتصادی به سرعت بهبود یافته و در نتیجه از انجام اقدامات ستیزه جویانه بی نیاز خواهند بود. قانونگذاران ژاپنی در اعمال استانداردهای سرمایه‌ای خود شکست خورده و اجازه دادند تا بانک‌های دچار مشکل (که تعدادشان هم کم نبود) به پرداخت وام به وام گیرندگان دچار مشکل، از طریق معاف کردن از پرداخت مالیات (یا افزایش دوره سررسید) بدهی‌های تمدید شده، ادامه دهند. این کار بیش از یک دهه ادامه داشت، که نه تنها موجب تأخیر در تعدیل‌های لازم توسط شرکت‌های پیشروی ژاپنی در مقابل واقعیت‌های اقتصادی جدید گردید، بلکه وام گیرندگان توانمند را از دسترسی به منابع

---

[1] - Capital base

[2] - چشم پوشی قانونی (Regulatory forbearance) زمانی صورت می‌گیرد که نهاد وام دهنده از حقوق قانونی خود در برابر وام گیرنده، برای برخورداری از پرداخت‌های منظم در آینده، چشم پوشی کند- م

مورد نیاز خود محروم ساخت. سرانجام، سیاستگذاران ژاپنی تیر خلاص را شلیک کردند و منابع دولتی را برای احیاء دوباره منابع سرمایه‌ای به بانک‌ها تزریق کردند، ولی برخلاف سیاستگذاران آمریکایی - که بلافاصله به بسیاری از موسسه‌ها اجازه تعطیلی دادند - قانونگذاران ژاپنی تمایل داشتند تا شرکت‌های مالی را برای ادغام با یکدیگر تحت فشار قرار دهند. (چند مورد استثنا برای این سیاست وجود داشت، که در یک مورد مشخص آن، یعنی شکست اعتبارات بانکی بلند مدت، قانونگذاران به یک شرکت آمریکایی اجازه دادند تا یک مؤسسه دیگر را خریداری کنند.)

نتیجه نهایی ناتوانی در تشخیص واقعیت این بود که بهبود اقتصادی ژاپن، شاید برای چندین سال، دچار تأخیر شد و اقتصاد این کشور از منافع شرکت‌هایی که می‌توانستند با استفاده از منابع مالی اختصاص یافته به شرکت‌های دچار مشکل، که بطور مصنوعی سرپا نگهداشته شده بودند، راه اندازی شده و رشد کنند، محروم گردید. مالیات دهندگان ژاپنی نیز هزینه زیادی - شاید معادل چند صد میلیارد دلار - برای سالها تأخیر در ساماندهی نظام بانکی این کشور پرداخت خواهند کرد (Hoshi and Kashyap, 2004). ناشیگری دولت همچنین به از دست رفتن اعتماد شهروندان ژاپنی به نظام سیاسی کشور خود نیز کمک کرد، و موجب عدم تمایل بیشتر آنها برای خرج کردن و در نتیجه تداوم نرخ‌های بالای پس انداز خصوصی شد، که این خود بخش عمده اثر محرک‌های مالی مورد استفاده مقامات پولی و مالی ژاپن در سراسر این دوره را خنثی کرد. ولی الگوی قدیمی سهامداری متقابل میان بانک‌های بزرگ و مشتریان آنها، اگر چه به تدریج در دهه ۱۹۹۰ کمرنگ شد، در عین حال موجب واکنش تدریجی بانک‌ها به مشکلات مالی وام گیرندگان خود شد. در نتیجه، به همین دلیل بود که شرکت‌های بیمه عمر اتکایی[1] از جمله بزرگترین سهامداران بانک‌های تجاری بودند. به دلیل اینکه شرکت‌های بیمه عمر اتکایی هیچگونه سهامداری غیر از دارندگان بیمه نامه‌ها نداشتند، انگیزه اندکی برای وارد کردن فشار بر بانک‌ها برای بهبود عملکرد وجود داشت (Fokau, 2004)، تا از این طریق بتوانند زیان خود در مورد وام‌های موجود را بطور قابل توجهی کاهش داده و به دنبال پرداخت وام به بنگاه‌های دیگر باشند. بطور خلاصه، نظام سرمایه‌داری ژاپن، که بر پایه شرکت‌های بزرگ و بانک‌های مهم این کشور بنا شده است - که زمانی به نظر

---

[1]- Mutual life insurers

می‌رسید برای بهبود سرمایه گذاری و رشد بنگاه‌های بزرگ‌تر و موفق‌تر اقتصاد اساسی است ـ حاوی کاستی‌های خاص خود است، که تا هنگامی که بنگاه‌ها (و پشتیبان‌های مالی آنها) به این نتیجه نرسند که فرصت‌های تقلید و نوآوری جزئی به پایان رسیده است، آشکار نخواهد شد.

اروپای قاره‌ای نیز از مشکلات مربوط به سرمایه‌داری بنگاه بزرگ رنج می‌برد، ولی این مشکلات ریشه متفاوتی داشته و ارتباطی به سرمایه گذاری گسترده‌ای که سرانجام منجر به ترکیدن حباب بازار دارایی‌ها در ژاپن شد ندارد. ولی همانند ژاپن، سیاست دولت‌های اروپایی در این زمینه نقش اساسی داشته، و در آینده تغییر در این سیاست‌ها برای حل مشکل ضروری خواهد بود.

مشکلات اقتصادی اروپا را بطور خلاصه می‌توان به این صورت بیان کرد که، اقتصادهای قاره اروپا بسیار انعطاف ناپذیر بوده و شرایط مناسبی را برای تغییر فراهم نکرده‌اند. این انعطاف ناپذیری در نتیجه سیاست‌های دولت، که با چهار پیش شرط بیان شده برای سرمایه داری کارآفرین محور موفق ناسازگار است، تقویت شده است: "اجازه دهید برندگان روی پای خود بایستند". در حقیقت، بخشی از سیاست‌های اجرا شده در کشورهای اروپای قاره‌ای مغایر هم است، که از جمله می‌توان به جلوگیری از ورود بنگاه‌های جدید (از طریق قواعد منطقه بندی محدود کننده، و در برخی کشورها نیز به دلیل هزینه‌های بالای ثبت کسب و کارهای جدید)؛ پرداخت یارانه به شرکت‌های بزرگ، که موجب تغییر شرایط رقابت به نفع بنگاه‌های خاص و به ضرر رقبای کارآمدتر می‌شود؛ تحمیل مقررات مربوط به صنایع خاص، که بطور صوری با اهدافی متفاوت اعمال شده است ولی هدف اصلی آن حمایت از بنگاه‌های موجود در مقابل رقابت است (به عنوان نمونه، الزاماتی که در آلمان درخصوص استفاده از آب در تولید آبجو توسط بنگاه‌های محلی وجود دارد)؛ و حفظ انواع تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای که موجب حمایت از بنگاه‌های محلی در برابر فشارهای رقابتی از سوی رقبای جهانی می‌شود؛ اشاره کرد (Baily and Kirkegaard, 2005).

قوانین کار اروپا نیز به انعطاف ناپذیری اقتصادی آن کمک کرده است. در بسیاری از اقتصادهای اروپایی، بیکاری موقت و اخراج کارگران، به غیر از بنگاه‌های بسیار کوچک، بطور منظم در معرض بازرسی‌های قانونی یا رسیدگی دادگاه‌ها قرار دارد. این نظام نه تنها بنگاه‌های موجود و جدید را از استخدام کارگران جدید باز می‌دارد (نگاه

کنید به رتبه بندی‌های جدول ۱۴)، و در نتیجه موجب کاهش تقاضای نیروی کار و افزایش نرخ بیکاری می‌شود، بلکه بطور غیر مستقیم به نفع بنگاه‌های بزرگ عمل می‌کند، زیرا موجب مصون شدن آنها در مقابل رقابت ایجاد شده توسط شرکت‌های جدید و سریعاً در حال رشد می‌شود. در حقیقت، یکی از یافته‌های مهم مطالعه کشورهای عضو OECD این است که شرکت‌های تازه تأسیس موفق در ایالات متحده، در مقایسه با کشورهای اروپایی، با سرعت زیادی اقدام به ایجاد اشتغال می‌کنند (OECD,2003). مطمئناً، دلیل اصلی این مشکل وجود قواعد نیروی کار محدود کننده در اروپا است. از این بدتر اینکه، مزایای بیکاری سخاوتمندانه و برنامه‌های درمانی و از کار افتادگی، که برای دوره‌ای طولانی‌تر پرداخت‌هایی را برای کارگران بیکار فراهم می‌آورد، نیز موجب کاهش عرضه نیروی کار از سوی کارگرانی خواهد شد که بطور فعال در جستجوی کار هستند. اگر چه این اثر ممکن است نرخ بیکاری محاسبه شده را به دلیل کاهش اندازه نیروی کار محاسبه شده - که تنها کسانی را که قبلاً شاغل بوده اند و افراد بیکاری که بطور فعال در جستجوی کار هستند شامل می‌شود - کوچکتر نشان دهد، که موجب کاهش تولید کل و رشد آن می‌شود.

به همین ترتیب، بر خلاف آنچه که از یک اقتصاد پویا انتظار می‌رود، که در آن بنگاه‌ها خوب رشد می‌کنند و بنگاه‌های با عملکرد ضعیف در جا می‌زنند، در بسیاری از اقتصادهای اروپایی کاملاً خلاف این مسئله رخ داده است. همانگونه که در یکی از مطالعات انجام شده نشان داده شده است، در این کشورها شرکت‌هایی که در یک چهارم پایین عملکرد قراردارند ـ یعنی بنگاه‌های با پایین‌ترین بهره‌وری ـ سریع‌تر از بنگاه‌های با بالاترین عملکرد رشد کرده‌اند. همانگونه که پژوهشگران در این مطالعه نتیجه گرفته‌اند، "ایالات متحده شرکت‌های با بهره وری پایین خود را حذف کرده است، ولی اتحادیه اروپایی خیر"، که این نتیجه را به ترکیب آزار دهنده مقررات اضافی بازارهای محصول و نیروی کار و قواعد منطقه بندی، که مانع از ورود بنگاه‌های نوآور می‌شود، نسبت می‌دهند (Baily and Farrell, 2006 b).

آیا تکرار معجزه اروپای پس از جنگ امکان‌پذیراست؟ اگر شدنی است، چگونه؟

رهبران سیاسی اروپا و ژاپن و دیوانسالاران سطح بالا از مشکلات ساختاری اقتصادهای خود کاملاً آگاه بوده و برنامه‌هایی را برای حل آن در نظر گرفته‌اند. در اروپا،

دستور کار اجلاس لیسبون اصلی‌ترین برنامه اصلاحی است، که هدف اصلی آن تبدیل اتحادیه اروپایی به "رقابتی‌ترین و پویاترین اقتصاد دانایی[1] در جهان که قادر به دستیابی به رشد اقتصادی پایدار با مشاغل بیشتر و بهتر و همبستگی اجتماعی بالاتر باشد"، اعلام شده است. شورای اروپا (یکی از نهادهای رسمی اتحادیه اروپایی) تأیید کرده است که دستیابی به این هدف نیازمند "تغییر ساختار بنیادی اقتصاد اروپا" به منظور ایجاد ۲۰ میلیون شغل جدید تا سال ۲۰۱۰ است.[۶] برای رسیدن به این هدف، شورای مذکور اصلاحاتی را پیشنهاد نموده است که، در اصل، موجب دمیدن نیروی دوباره به بنگاه‌های بزرگ قاره و در عین حال تشویق کار آفرینی بیشتر می‌شود.

در ژاپن نیز، هنگام نوشتن این کتاب، نخست وزیر کویزومی[2] از جمله پرآوازه‌ترین طرفداران اصلاحات بنیادی بود. کویزومی در انتخابات سال ۲۰۰۵ به این دلیل پیروز شد که خواهان خصوصی سازی بزرگترین نهاد مالی ژاپن، یعنی نظام پس انداز پستی[3] این کشور، بود. این اقدام باید در اولویت تلاش‌های اصلاحی قرار می‌گرفت، که به انعطاف پذیرتر شدن اقتصاد ژاپن و تقویت انگیزه‌های نوآوری کمک می‌کرد. از جمله اقدامات اصلاحی می‌توان به مواردی چون کاهش تدریجی مالیات‌ها، کاهش موانع واردات، اعمال سخت گیری‌های بیشتر بر علیه دریافت رشوه توسط مقامات دولتی، و کاهش بیشتر هزینه‌های راه اندازی کسب و کارهای جدید اشاره کرد (Cox and Koo, 2005, 5).

شاید براساس استانداردهای محلی، دستور کار لیسبون در اتحادیه اروپایی و اصلاحات کویزومی در ژاپن بنیادی به نظر برسد، ولی این اقدامات با آنچه که اغلب صاحبنظران آمریکایی ـ و نیز برخی از اروپایی‌ها و ژاپنی‌ها ـ از آن دفاع می‌کنند، فاصله زیادی دارد. عموماً، طرفداران این پیشنهادهای اصلاحی بنیادی تاکید دارند که اجزاء مختلف آن باید به صورت همزمان به اجرا در آید. به این مفهوم، برنامه‌های توصیه شده تقریباً، دست کم از نظر جاه طلبانه بودن، و تعهد به "شوک درمانی"[4]، که برخی از اقتصاددان‌های غربی درخصوص جمهوری‌های اتحاد شوری سابق و اروپای شرقی پس از

1- Knowledge – based economy
2- Koizumi
3- Postal Saving System
4- Shock Therapy

فروپاشی دیوار برلین توصیه می کردند، با این گمان که تنها با یک پرش عظیم می‌توان از یک پرتگاه بزرگ عبور کرد و نه با گام‌های کوچک، با هم یکسان بودند.

به عنوان نمونه، در رابطه با اصلاحات در اروپا، مارتین بایلی[1]، رییس پیشین شورای مشاوران اقتصادی بیل کلینتون رییس جمهور وقت آمریکا، با کمک همکاران خود مجموعه‌ای از اصلاحات بلند پروازانه را طراحی کرد که بسیار فراتر از چیزی بود که شورای اروپا یا دولت‌های عضو اتحادیه اروپایی در سر داشتند. (Baily and Kirkegaard, 2005; Baily and Farrell, 2006 b) در اینجا چندان بر این پیشنهادها متمرکز نمی‌شویم، زیرا نه تنها تمام این پیشنهادها و حتی تک تک آنها را تأیید می‌کنیم (و حتی با آن موافق هستیم) بلکه تعدادی از تحلیل گران، در داخل و خارج از اتحادیه اروپایی و برخی نهادهای رسمی چون OECD نیز بر آن تأکید دارند.

این پیشنهادها، که فهرست آن در جدول (۱۵) ارائه شده است، به سه گروه کلی تقسیم می‌شوند. دو گروه اول پیشنهادهای ساختاری هستند (که هدف آنها سرعت بخشیدن به رشد بهره وری و انعطاف پذیرتر کردن بازارهای کار اروپا است) و گروه سوم از نوع اقتصاد کلان است (که هدف آن انعطاف پذیری بیشتر در سیاست‌های پولی و مالی در دوره کسادی اقتصادی است). اگر چه معیارهای بیان شده در جدول (۱۵) عمدتاً دارای ویژگی آمریکایی به نظر می‌رسند، یعنی اقداماتی که در مجموعه اصلاحات "اجماع واشنگتنی" برای کشورهای کمتر توسعه یافته قابل مشاهده است، ولی بایلی و همکاران وی بطور متقاعد کننده‌ای، البته به اعتقاد ما، استدلال می‌کنند که این پیشنهادها براساس اصول اقتصادی کاملاً تحلیل شده ارائه گردیده و برای نوسازی اقتصادهای اروپایی کاملاً مؤثر خواهد بود. معهذا، اینکه به نظر می‌رسد اغلب پیشنهادها از تجربه آمریکا حاصل آمده است چندان تصادفی نیست، زیرا عملکرد اقتصادی ایالات متحده طی دهه گذشته بسیار شگفت انگیز بوده است (هر چند که اقتصاد آمریکا خود نیازمند برخی اصلاحات است و با مجموعه‌ای از چالش‌های اساسی در آینده مواجه خواهد بود).

---

[1]- Martin Baily

همچنین، بایلی و همکارانش معتقدند که تعدادی از اصلاحات پیشنهادی که توسط شورای اروپا، در قالب دستور کار اجلاس لیسبون، پیگیری شده است، اصلاحات چندان اولویت‌داری نیست (زیرا ارتباط نزدیکی با رشد بهره‌وری ندارد) و حتی ممکن است ضد بهره‌وری باشد. این اصلاحات مواردی چون اصلاحات مالیاتی برای کاهش نرخ نهایی مالیات بر درآمدهای بالا (براساس شواهدی که وجود دارد، بالا بودن این نرخ‌ها مانند نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمد کارگران کم درآمد و با در آمد متوسط، که موجب کاهش مشارکت نیروی کار می‌شود، آسیب چندانی به رشد و اشتغال وارد نمی‌سازد)؛ مخارج بالای زیر ساخت‌های عمومی (با توجه به فقدان شواهدی که نشان دهد مخارج بیشتر در این حوزه بطور قابل توجهی منجر به رشد بالاتر می‌شود)؛ یا افزایش قابل توجه آموزش نیروی کار (که بایلی و همکارانش اولویت پایینی را با توجه به کارگران با مهارت* بالای اروپایی به آن می‌دهند)، را در بر می‌گیرد.

طی سال‌ها، تحلیل گران در ایالات متحده و دیگر کشورهای جهان خواهان انجام اصلاحات مشابه در ژاپن بوده‌اند، ولی تا حدی متفاوت با فهرست ارائه شده در جدول (۱۵). به عنوان مثال، بازار کار ژاپن بسیار انعطاف ناپذیر است، ولی این انعطاف ناپذیری ناشی از حمایت‌های دولتی گسترده‌ای که مانع از اخراج کارگران توسط بنگاه‌ها، در صورت لزوم، می‌شود نیست، بلکه به این دلیل است که شرکت‌های ژاپنی به صورت موقت نیروی کار استخدام نمی‌کنند، بلکه کارگران جوان را به استخدام در آورده و آنها را تا سن بازنشستگی حفظ می‌کنند. این نظام اشتغال دائم طی دو دهه گذشته به آهستگی، و در نتیجه مشکلات اقتصادی ژاپن، تا حدی تغییر کرده است، ولی ساختار اصلی آن، بویژه در شرکت‌های بزرگ ژاپنی، کماکان بدون تغییر مانده است. در این قسمت، یکی از ملایم‌ترین پیشنهادهای سیاستی را که می‌تواند به تغییر اساسی در نظام اشتغال شرکت‌های ژاپنی شده و ژاپنی‌ها را به گسترش کارآفرینی تشویق نماید، ارائه خواهیم کرد.

به علاوه، اگر چه بانک‌های مهم ژاپن به تدریج درصد سهام خود در شرکت‌های غیر مالی (عموماً در شرکت‌های وام گیرنده خود) را کاهش داده‌اند این فرآیند راه درازی تا پایان در پیش دارد، هرچند که مقامات دولتی می‌توانند از طریق "دستورالعمل‌های اداری" (بدون نیاز به قوانین و مقررات رسمی) به آن سرعت بخشند. اگر چه امید می‌رود که این فرآیند از قبل شروع شده باشد[۷]، ولی تا زمانی که بطور گسترده‌ای انجام

نشود، نظام بانکی ژاپن کماکان گرایش شدید خود به پرداخت وام به شرکت‌های بزرگ، و نه شرکت‌های جدید با رشد بالا، را حفظ خواهد کرد. اگر خصوصی سازی بانک پس اندازهای پستی ژاپن با موفقیت انجام شود، این کار به تدریج موجب آزاد شدن سرمایه‌هایی می‌شود که وارد این بانک شده است، و این خود اجازه می‌دهد تا راهی برای سرمایه‌گذاری این منابع در سایر فعالیت‌های خطر پذیر، بویژه شرکت‌های جدیدتر، یافت شود. ولی این کار بسیار زمان بر خواهد برد، زیرا حتی پیشنهاد نخست وزیر نیز نمی‌تواند این سیستم را تا ده سال آینده بطور کامل خصوصی کند. به علاوه، یکی از موارد پیشنهادی در جدول (۱۵) ـ یعنی انعطاف پذیری بیشتر اقتصاد کلان ـ برای ژاپن مناسب نیست. همانگونه که پیش از این بیان شد، دولت ژاپن و بانک مرکزی این کشور تلاش کرده‌اند تا به هر ترتیبی شده رونق اقتصادی را به کشور باز گردانند، و تنها با گذشت یک دهه یا بیشتر از اجرای چنین محرک‌هایی به نظر می‌رسد نشانه‌های موفقیت این سیاست بالأخره در حال پدیدار شدن است.

آنچه که برای دولت‌های ژاپن و کشورهای اروپای قاره‌ای ایده آل می‌باشد این است که این اصلاحات را بطور کامل و تا حد امکان سریع‌تر انجام دهند ـ یا، به عبارت دیگر، از روش "شوک درمانی" برای اصلاحات اقتصادی استفاده کنند. ولی معتقدیم که احتمال اتخاذ چنین شیوه‌ای در اصلاحات اندک است. اکثریت بالای بزرگسالان در اروپای قاره‌ای و ژاپن شاغلند، و بیش از آنچه که انتظار داشته‌اند درآمد دارند، معتقدند که تا زمان بازنشستگی در شغل خود باقی خواهند ماند (البته اگر در بنگاه‌های بزرگ شاغل باشند)، و انتظار دارند از بازنشستگی راحتی به دلیل پرداخت‌های بالایی که دولت با کمک مالیات‌ها به آنها انجام خواهد داد برخوردار باشند. در این شرایط، درک این موضوع که چرا برای انجام اصلاحاتی که ممکن است این انتظارات را تهدید کند پشتیبانی اندکی وجود دارد، چندان دشوار نیست، حتی اگر در آینده‌ای نه چندان دور دولت‌ها در ایفای تعهدات مالی خود با مشکل مواجه شده و فرزندان والدینی که هم اکنون از نظر مالی آسایش دارند قادر به یافتن شغل با دستمزد مناسب در کشور خود نباشند.

برخی از حوادث و روندهای اخیر را می‌توان با این نوع نگاه درک کرد. در سال ۲۰۰۵، رأی دهندگان فرانسوی قانون اساسی اتحادیه اروپایی را تا حدی، البته به اعتقاد ما، به این دلیل که می‌ترسیدند اروپای قوی‌تر اصلاحات اقتصادی وسیاسی سریع‌تری را در فرانسه (و کشورهای دیگر) به اجرا درآورد، رد کردند، چیزی که اکثریت رأی

دهندگان چندان علاقه‌ای به آن نداشتند. چند ماه بعد، رأی دهندگان آلمانی حزب دموکرات مسیحی آنگِلا مِرکِل صدر اعظم این کشور را در انتخابات پارلمانی سپتامبر سال ۲۰۰۵، احتمالاً به دلیل ترس از اینکه با شکست‌های اقتصادی سنگینی در نتیجه تغییرات اقتصادی که مرکل متعهد به انجام آن بود یا دست کم در جریان گردهمایی حزبی به آن اشاره می‌کرد ـ بویژه تغییراتی که موجب آسیب دیدن بازار کار آلمان می‌شود ـ از اکثریت انداختند. در پی مشخص شدن نتیجه انتخابات، مِرکِل مجبور به ائتلاف چند حزبی شد که تاکنون مشخص شده است تمایل اندکی به پذیرش پیشنهادهای اصلاحات اقتصادی پیش از انتخابات مرکل دارد. در حقیقت، در بهار ۲۰۰۶، مِرکِل تبدیل به یکی از پرطرفدارترین رهبران اروپا شد، که این امر تا حد زیادی به دلیل کنار گذاشتن برنامه‌های پیش از انتخابات توسط وی بود (Walker, 2006).

جدول (۱۵) پیشنهادهای مشخص برای اصلاحات اقتصادی در اروپا

برای افزایش بهره وری:

- اصلاح قواعد منطقه‌بندی برای تشویق راه اندازی و استقرار کسب و کارهای جدید
- پایان دادن به پرداخت یارانه‌های دولتی به شرکت‌های با عملکرد ضعیف
- کنار گذاشتن سیاست‌های حمایت از شرکت‌های برتر درسطح ملی
- حذف مقررات مربوط به صنایع خاص که موجب محدود شدن رقابت می‌شود
- حذف یا کاهش موانع راه اندازی کسب و کارهای جدید
- گشودن هر چه بیشتر درهای اتحادیه اروپایی به روی رقابت جهانی
- حذف موانع مصنوعی رقابت در بخش‌های خدمات
- حرکت سریع به سوی استانداردهای گسترده حرفه ای برای اتحادیه اروپایی
- بهبود شرایط بازار برای کنترل شرکت‌ها از طریق حذف موانع مصنوعی، به منظور تقویت
- ادغام‌ها و خرید شرکت‌ها توسط شرکت‌های دیگر، که موجب ارتقای کارآیی می‌شود.

برای بهبود انگیزه‌های شغلی و افزایش انعطاف پذیری بازار کار:

- کاهش اساسی در موانع استخدام و اخراج کارکنان
- ملزم کردن شرکت‌ها به ارائه مزایای منطقی برای کارگران اخراجی خود، ولی تنها در سطوح

- محدود و قابل پیش‌بینی، که موجب کاهش انگیزه کارگران برای جستجوی مشاغل جدید نشود
- محدود کردن مزایای دولتی برای کارگران بیکار هم از نظر اندازه و هم دوره زمانی، ولی برخودار کردن آنها از برنامه جدید «بیمه دستمزد» برای تعدیل تأثیر پذیرش شغل جدید با دستمزد پایین‌تر
- کاهش نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمد کارگران با دستمزد پایین و متوسط
- اصلاح فرآیند تعیین دستمزد برای تسهیل چانه‌زنی منطقه‌ای (بطوری که دستمزدها در سراسر اتحادیه اروپایی، صرفنظر از شرایط بازارهای کار محلی، به صورت یکنواخت تعیین نشود)
- اصلاح برنامه‌های بازنشستگی دولتی از طریق افزایش تدریجی سن "بازنشستگی طبیعی"
- اصلاح برنامه‌های درمانی دولتی از طریق ایجاد انگیزه‌های بازار پسندتر برای عملکرد

برای بهبود عملکرد اقتصاد کلان:

- امکان انعطاف پذیری بیشتر برای هدفگذاری کسری بودجه دولت
- اجرای سیاست پولی انعطاف پذیرتر

Sources: Baily and Kirkegaard, 2005; Baily and Farrell, 2006a and 2006b.

واکنش در برابر هرگونه حرکت به سوی بازار کار آزادتر در فرانسه از این هم بدتر بوده است. در اوایل سال ۲۰۰۶، ویلپن[1]، نخست وزیر فرانسه، در تلاش برای کاهش دائمی نرخ‌های بیکاری بالا میان جوانان فرانسوی، قانونی را پیشنهاد کرد که به کارفرمایان اجازه می‌داد تا نیروهای مورد نیاز خود را از میان کارگران کمتر از بیست و شش سال استخدام و در صورت لزوم اخراج کنند. این پیشنهاد موجی از راهپیمایی‌های اعتراض آمیز و حتی شورش‌های گسترده را به دنبال داشت، که دولت فرانسه را مجبور به عقب نشینی کرد، و در عوض یک جایگزین ضعیف تر، یعنی پرداخت یارانه به کارفرماهایی که کارگران جوان‌تر را استخدام می‌کنند، پیشنهاد نمود. از آنجا که ما در جای مطمئن نشسته‌ایم ـ در آن سوی آب‌های اقیانوس اطلس ـ واکنش عمومی خشونت بار به تلاش‌های صورت گرفته برای آزاد سازی بازار کار برای هر یک از

[1] - Villepen

گروه‌های کارگران در کشورهای مهم اروپای قاره‌ای به نظر قوی‌تر از هر مخالفتی می‌رسد که در ایالات متحده بروز می‌کند (و به نظر می‌رسد از زمان انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۰۴ تا کنون تا حدی کاهش یافته است).

از این دیدگاه، شاید برخی از منتقدین، در مقام پاسخگویی معتقد باشند که تمایل بریتانیا و ایرلند برای استقبال از اصلاحات قابل توجه در دو دهه گذشته، که به احیای دوباره هر دو اقتصاد کمک کرده است، امیدی واهی است. اگر این اقتصادها توانسته‌اند خود را از گودال‌های اقتصادی بسیار عمیق‌تری، در مقایسه با آنچه که کشورهای اروپای قاره‌ای و ژاپن اکنون با آن مواجه هستند، نجات دهند، چرا کشورهای گروه دوم نتوانند مجموعه اصلاحات بنیادی ـ حتی از نوع شوک درمانی آن ـ را به اجرا در آورند.

به اعتقاد ما، دلیل این امر دقیقاً این است که ژاپن و اروپا بطور نسبی وضعیتی به مراتب بهتر از بریتانیا و ایرلند چند دهه پیش دارند، که احتمال نمی‌رفت شهروندانشان خیلی زود ضرورت اتخاذ شوک درمانی اقتصادی توسط دولت را درک کنند. به عنوان مثال، از اواخر دهه ۱۹۷۰، بریتانیای کبیر به عنوان الگوی نخست سرمایه داری با راهبری دولت و بنگاه بزرگ، دچار درماندگی و رکود اقتصادی شده و از جایگاه رهبری اقتصادی کشورهای اروپایی در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم به کشوری با چندین دهه عقب ماندگی تبدیل شد. ضمناً، ایرلند بطور گسترده‌ای یکی از کشورهای با نیروی انسانی ضعیف در اروپا به شمار می‌رفت. در هر دو کشور اکثریت رأی دهندگان از شرایط خود غمگین بودند، و در نتیجه بیشتر خواهان انتخاب گروهی از رهبران سیاسی بودند که دست به اصلاحات بنیادی، و حتی مختل کننده، بزنند که تعهد بیشتری به تسریع رشد اقتصادی داشته باشد.

این دقیقاً چیزی است که تمام کشورها خواهان آن هستند، هر چند که جزئیات اصلاحات میان کشورهای مختلف متفاوت است. در بریتانیای کبیر، شوک درمانی توسط مارگارت تاچر[1] و همکاران وی در حزب محافظه کار در پارلمان راهبری شد، که عمدتاً شامل خصوصی سازی شرکت‌های دولتی و کاهش مقررات بازار کار بود، یعنی اقداماتی که منجر به تجدید ساختار اساسی صنعت بریتانیا و افزایش‌های بعدی در بهره‌وری شد.

---

[1]- Margaret Thatcher

به مرور زمان، این تغییرات در جریان نخست وزیری تونی بِلر[1] استحکام بیشتری یافت، و منجر به کاهش شدید بیکاری و سرعت گرفتن رشد اقتصادی شد، که بسیاری از صاحبنظران اروپایی و کشورهای دیگر به آن کمتر توجه کرده‌اند. فرآیند اصلاحات در ایرلند زودتر از بریتانیا و با اجرای نظام آموزش ابتدایی همگانی و رایگان در سال ۱۹۶۸، و کاهش نرخ مالیات بر شرکت‌ها به پایین‌ترین سطح در اروپا، یعنی تنها ۱۲ درصد در دهه ۱۹۸۰، آغاز شد. رهبران سیاسی ایرلند همچنین اقدام به مذاکره با اتحادیه‌های کارگری برای برقراری "مشارکت اجتماعی"[2] جدید کردند، که بطور مؤثری ضمن کنترل افزایش دستمزدها موجب کاهش حمایت از کارگران می‌شد، که این خود موجب عدم تشویق بنگاه‌ها به اخراج و، در نتیجه، استخدام کارگران جدید می‌شد. تمام این اصلاحات به ایرلند کمک کرد تا اقدام به جذب سیل عظیم شرکت‌های معتبر خارجی، بیش از هر چیز در صنعت رایانه (از جمله شرکت‌هایی چون اینتل، دِل، هیولت - پاکارد، و مایکروسافت)، و سپس در صنعت خدمات مالی، نماید. نتیجه "معجزه ایرلند"[3]، یا کشوری با سریع‌ترین نرخ رشد در اروپا، بود که حتی از عملکرد رشد شگفت انگیز ایالات متحده نیز پیشی گرفت.(جدول ۱۲)

اگر چه در حال حاضر وضعیت اقتصادهای اروپای قاره‌ای و ژاپن بسیار بهتر از شرایط بریتانیا و ایرلند چند دهه پیش است، و در نتیجه احتمال استقبال از اصلاحات از نوع شوک درمانی، که این کشورها قادر به اجرای آن هستند، اندک است، ولی این دو منطقه از جهان هنوز قادرند به رشد اقتصادی خود از طریق اتخاذ یک راهبرد تدریجی‌تر و با درجه افراط کمتر شتاب بخشند ـ راهبردی که نه تنها از امکان موفقیت بیشتری برخوردار است بلکه احتمال تداوم آن نیز بالاتر است.

به سوی کارآفرینی نوآور

اکنون که هم ژاپن و هم کشورهای اروپای قاره‌ای در مرزهای فناوری یا نزدیک آن قرار گرفته‌اند، برای دستیابی به رشدی سریع‌تر (به دلایلی که پیش از این طرح شد)، هیچ گزینه‌ای غیر از نوآوری سریع‌تر ندارند. البته، این امکان وجود دارد که از

---

[1]- Tony Blair
[2]- Social partnership
[3]- Irish miracle

طریق تلفیق شانس و سیاست‌های مناسب، بنگاه‌های بزرگ موجود، یا شاید شرکت‌های چند ملیتی خارجی (یعنی بنگاه‌های بزرگ کشورهای دیگر)، فرایند نوآوری را تا حدی پیش ببرند. ولی همانگونه که مشاهده شد، بنگاه‌های بزرگ عموماً به دلیل پیشرفت‌های تدریجی و نه پیشرفت‌های بنیادی شناخته می‌شوند. اگر سیاستگذاران ژاپنی و اروپایی خواهان پیشرفت‌های بنیادی هستند، اولویت اصلی آنها باید بهبود شرایط راه اندازی و رشد شرکت‌های نوآور باشد.

ظاهراً، ممکن است اینگونه به نظر برسد که رهبران اروپایی اهمیت این موضوع را تشخیص داده و آن را در دستور کار اجلاس لیسبون لحاظ کرده اند. بویژه، کمیسیون اروپایی در سال ۲۰۰۳ گزارشی را درباره کارآفرینی منتشر کرد، که در آن مجموعه‌ای از راه‌های ارتقاء شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs)[1] معرفی شده بود. مقامات دولت ژاپن نیز به دفعات بر اهمیت رشد شرکت‌های کوچک و متوسط تاکید کرده‌اند.

ولی اصطلاح "شرکت‌های کوچک و متوسط" (SMEs) نشانگر یک اشتباه بنیادی درباره مفهوم "کارآفرینی" است. میان آنچه که کارآفرینی "کپی بردار" نامیده می‌شود و کارآفرینی "نوآور" دنیایی تفاوت وجود دارد. اگر چه کارآفرینی کپی بردار ابزارهای حمایتی مالی را برای کسانی که اقدام به آن می‌کنند فراهم می‌آورد، ولی جوامع تنها از طریق کارآفرینی نوآور ـ یعنی فعالیت‌های تجاری که به شکل خدمات یا محصولات جدید، یا روش‌های تولید یا ارائه خدمت جدید نمود پیدا می‌کند ـ می‌توانند مرزهای فناوری را در نوردیده و در نتیجه سطوح زندگی خود را بهبود بخشند.

همین تفاوت میان دونوع کارآفرینی نشان می‌دهد که چرا، مثلاً، داده‌های خود اشتغالی، در بدترین حالت، می‌تواند بسیار گمراه کننده باشد، و در بهترین حالت، کاربرد اندکی در ارزیابی موفقیت اقتصادها در بهبود کارآفرینی نوآور داشته باشد. همانگونه که در جدول (۱۶) نشان داده شده است، اروپا و ژاپن دارای تعداد قابل توجهی از افراد خود اشتغال هستند. در برخی از کشورهای اروپایی سهم خود اشتغالی در نیروی کار بیش از ایالات متحده است. ولی حتی با وجود این نسبت بالاتر در مقایسه با ایالات متحده، نگران این هستیم که (چون هیچگونه شواهد محکمی، با توجه به کمبود داده‌های مورد نیاز وجود ندارد) انبوه کارآفرینان به اصطلاح خود اشتغال در اروپا و ژاپن کار آفرینان

---

[1]- Small and medium sized enterprises

کپی بردار هستند، یعنی مالک واحدهای خرده فروشی کوچک می‌باشند. چالشی که اروپای قاره ای و ژاپن با آن مواجه هستند یافتن راهی برای تکثیر و رشد نسل بعدی شرکت‌هایی چون نوکیا و تویوتا، یا نسل بعدی شرکت‌های نوآور و با رشد بالا است، که اقتصادهای خود را به همان مسیری رهنمون سازند که شرکت‌هایی چون مایکروسافت، اینتل، سیسکو، eBay، آمازون و شرکت‌های فعال در زمینه فناوری زیستی ایالات متحده را به آن هدایت کردند. اگر چه در گزارش مهم کمیسیون اروپایی بارها به بنگاه‌های با "رشد سریع" یا "نوآور" اشاره شده است، ولی توصیه‌های مطرح شده در گزارش بطور گسترده‌ای با هدف رشد شرکت‌های جدید به صورت عمومی بیان شده و هیچ تاکید خاصی بر کارآفرینی نوآور نشده است. درخصوص اسناد رسمی یا برنامه‌های دولت ژاپن در این زمینه اطلاعات خاصی در دسترس نداریم.

اگر چه راه‌اندازی و سرعت بخشیدن به رشد شرکت‌های جدید نوآور ساده نیست، ولی این چالش به یک مفهوم نیازی به شجاعت سیاسی برای اجرای مجموعه سیاست‌های اصلاحی، که هدف آن ترغیب بنگاه‌های بزرگ و کارگران آنها برای دست زدن به تغییرات بزرگ است، ندارد. طبیعتاً، یک برنامه اصلاحی که با هدف ایجاد طرحی نو تنظیم شده است باید در حاشیه عمل کند و نه اینکه گروه‌های ذینفع را بطور مستقیم به چالش بکشد. این مسئله موجب می‌شود اجرای اصلاحات از نظر سیاسی امکانپذیر شده و تداوم داشته باشد. همانگونه که در فصل ششم بحث شد، وظیفه اصلی دولت‌های اروپایی و ژاپن حذف موانع شکل گیری شرکت‌های جدید و رشد سریع آنها، بدون ایجاد مشکل برای فعالیت بنگاه‌های بزرگ کنونی و کاهش حمایت از نیروی کار این بنگاه‌ها است.

کمیسیون اروپایی، به اعتبار خود، ضرورت این اصلاحات برای اروپای قاره‌ای را مورد تأیید قرار داده است (برای ژاپن وجود مجموعه توصیه‌های رسمی را تأیید نمی‌کنیم). اول اینکه، گزارش کمیسیون اروپایی به درستی توصیه کرده است که دولت‌های عضو باید اقدام به کاهش بیشتر هزینه‌ها و تأخیرهای اداری در ثبت کسب و کارهای جدید کرده و روش‌های ورشکستگی ساده‌تری را اتخاذ کنند (که، همانگونه که در فصل پنچم بحث شد، می‌تواند به بهبود شرایط کارآفرینی از طریق کاهش ریسک ناشی از ورشکستگی کمک نماید). در گزارش کمیسیون اروپایی همچنین بر آموزش مهارت‌های کار آفرینی در مدارس فنی وحرفه ای و دانشگاه‌ها تأکید شده است. بویژه، در این حوزه اروپا و ژاپن

می‌توانند از شیوه‌نامه‌های آمریکا الگو برداری کنند، که در آن برنامه‌های کار آفرینی دانشگاه محور در دو دهه گذشته، و تا حدی در نتیجه تلاش‌های انجام شده توسط بنیاد کافمن برای بهبود کارآفرینی در تمامی محیط‌های دانشگاهی و نه فقط در دانشکده‌های بازرگانی، که این موضوع از قدیم آموزش داده می‌شود، شکوفا شده است.[۸] اگر چه گفتن این حرف ساده‌تر از عمل کردن به آن است، زیرا حتی در آمریکا نیز در زمینه آموزگاران کارآمد برای آموزش کارآفرینی کمبود وجود دارد، ولی دانشگاه‌های اروپایی و ژاپنی می توانند، دست کم برای چند سال اول اجرای برنامه، اقدام به بهبود شرایط کارآفرینی از طریق سرمایه‌گذاری‌های مشترک با دانشگاه‌های آمریکایی، که این فعالیت را با کارآیی بیشتری انجام می‌دهند (دقیقاً همانگونه که بسیاری از دانشگاه‌های جهان در حوزه‌های دیگر اینگونه عمل می‌کنند)، و از طریق برنامه‌هایی که دانشجویان کشور میزبان را برای کارآموزی در شرکت‌های کارآفرین به ایالات متحده اعزام می‌کند، کنند. با این فرض که انگیزه‌های مناسبی برای این دانشجویان برای بازگشت خود پس از پایان دوره کارآموزی فراهم شده است ـ که موضوعی بسیار با اهمیت است - به طور بالقوه تعداد قابل توجهی از کارآفرینان کاملاً نوآور، هم در اروپا و هم ژاپن، وجود خواهد داشت. این را به این دلیل می‌گوییم که هر دو بخش از جهان داری نظام آموزش ابتدایی و متوسطه مطلوبی هستند که دانش‌آموزان فارغ‌التحصیل آنها در زمینه‌هایی چون ریاضیات، علوم رایانه و علوم پایه، یعنی حوزه‌هایی که برای یادگیری و تسلط کارآفرینان در اقتصاد جهانی با پیچیدگی‌های روز افزون فنی ضروری است، به خوبی آموزش دیده‌اند.

جدول (۱۶) نرخ‌های خود اشتغالی در کشورهای عضو OECD در سال ۲۰۰۲

کشور	در صد به کل شاغلین
اتریش	۱۱/۰ (۲۰۰۱)
بلژیک	۱۵/۱(۱۹۹۹)
کانادا	۹/۶
جمهوری چک	۱۵/۶
دانمارک	۸/۳
فنلاند	۱۲/۴
فرانسه	۸/۷
آلمان	۱۰/۰
یونان	۳۴/۷
مجارستان	۱۳/۴
ایسلند	۱۶/۴
ایرلند	۱۷/۰
ایتالیا	۲۴/۶
ژاپن	۱۱/۲
کره جنوبی	۳۰/۴
هلند	۱۱/۱
نروژ	۶/۸
لهستان	۲۴/۰
پرتقال	۲۵/۳
جمهوری اسلواکی	۸/۵
اسپانیا	۱۷/۸
سوئد	۹/۵
سوئیس	۹/۷
ترکیه	۳۷/۸ (۲۰۰۱)
انگلستان	۱۱/۵

Source: David G. Branchflower, "Self-Employment: More May Not Be Better," NBER Working Paper 10286 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2004).

در گزارش کمیسیون اروپایی همچنین فقدان دسترسی به سرمایه به عنوان یـک مانع مهم برای فعالیت‌های کارآفرین‌محور شناسایی شده و توصیه شده است که دولت‌ها

منابع ملی لازم را، به ویژه معادل منابع اختصاص یافته به شرکت‌های کوچک و متوسط، به این حوزه اختصاص دهند. به ویژه، گزارش از برنامه فنلاند برای فراهم کردن وام‌های خُرد به کارآفرینان این کشور ستایش کرده و در نتیجه به نظر می‌رسد که به طور ضمنی همین اقدام را برای دولت‌های دیگر و تضمین وام‌های خرد توسط دولت مدنظر دارد.

کمیسیون اروپایی از کمبود تأمین مالی ریسک برای آن دسته از کارآفرینانی که از اعتبار نسبی برخوردارند گله‌مند است، زیرا بانک‌های اروپایی به طور سنتی نه اقدام به تأمین مالی کارآفرینان کرده‌اند و نه هنوز صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در اروپا شکل گرفته است، که موجب شده هر فعالیتی که اصطلاحاً سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز نامیده می‌شود به حال خود رها شود. مشاهدات مشابهی نیز برای ژاپن قابل ذکر است. معهذا، در مورد کاربرد راه‌حل‌های مطرح شده برای این مشکل در گزارش کمیسیون اروپایی در ژاپن و اروپا چندان خوش بین نیستیم. شواهدی وجود ندارد که نشان دهد دولت‌های کشورهای مختلف - از جمله دولت‌های ایالتی در ایالات متحده که اقدام به ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر کرده‌اند - بتوانند به طور نظام‌مند و در یک دوره طولانی سرمایه‌های خطرپذیر خصوصی یا به طور کلی سرمایه‌گذاران خصوصی را برای ورود به این عرصه تشویق کنند. در حقیقت، به دلیل اینکه همواره خطر آلوده کردن مدیریت صندوق‌های دولتی توسط سیاستمداران وجود دارد، ممکن است این صندوق‌ها عملکرد ضعیفی داشته باشند؛ یعنی، از بازده مورد انتظار برای جبران هزینه سرمایه (اندک) صندوق‌های دولتی برخوردار نباشند.

در اصل، یک راه برای به حداقل رساندن این خطر این است که صندوق‌های سرمایه گذاری خطرپذیر دولتی تنها به عنوان مکمل بخش خصوصی اقدام به سرمایه‌گذاری نمایند. به عنون مثال، برنامه فناوری پیشرفته وزارت بازرگانی ایالات متحده در گذشته تنها منابع مالی مورد نیاز سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر مرتبط با فناوری را که از منابع مالی بخش خصوصی نیز استفاده می‌کردند تأمین می‌کرد. شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد، این شیوه موفق بوده است (National Resarch Council, 2001). همین داستان را می‌توان در مورد تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر توسط دولت در اسرائیل بیان کرد (نگاه کنید به فصل ششم). ولی حتی با فرض تکمیل نیازهای بخش خصوصی از طریق منابع دولتی، هنوز اظهار نظر در این زمینه که سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر تأمین مالی

شده توسط دولت موجب جذب منابع مالی از بخش خصوصی شده است یا خیر دشوار است.

در ضمن، این عقیده که پرداخت گسترده‌تر وام‌های خرد انگیزه زیادی برای کارآفرینان نوآور فراهم می‌کند تا حدی خیال پردازی است. وام‌های خرد عموماً در مقادیر کوچک، هزار دلار یا کمتر در کشورهای در حال توسعه و در همین حدود نیز در کشورهای توسعه یافته، پرداخت می‌شود. اگر چه وام‌های خرد ممکن است برای توانمندسازی وام گیرندگان برای دستیابی به یک زندگی نسبتاً شایسته و، در بهترین حالت، بکارگیری چند کارگر دیگر کافی باشد، ولی شرکت‌هایی که از این وام‌ها استفاده می‌کنند احتمالاً به بنگاه‌هایی با رشد سریع که قادر به ایجاد منافع اجتماعی قابل توجهی در زمینه افزایش بهره‌وری هستند، تبدیل نخواهند شد. همانگونه که در فصل ششم بحث شد، پرداخت‌های وام‌های خرد ممکن است به کاهش فقر کمک کند، ولی نمی‌تواند به عنوان منبع تأمین مالی برای کارآفرینان واقعاً نوآور مورد استفاده قرار گیرد.

پرسش این است که چگونه می‌توان مشکل دسترسی به سرمایه را حل کرد و آیا موانع دیگری نیز برای کارآفرینی نوآور در اروپای قاره‌ای و ژاپن وجود دارد، که باید از میان برداشته شود، یا خیر؟ به اعتقاد ما، برای هر دو پرسش می‌توان یک پاسخ ارائه کرد. این واقعیت که تا چند سال پیش افراد ثروتمند در اروپا و ژاپن اقدام به سرمایه‌گذاری برای راه اندازی شرکت‌های، چه به شکل سرمایه‌گذاری مشترک در بنگاه‌ها و چه به صورت سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های مخاطره آمیز، نمی‌کردند تا حدی نشانگر فرهنگ هر دو جامعه است. در هر دو منطقه، سنت کهن شرکت‌های خانوادگی وجود داشته است، و اگر کسب و کارهای خانوادگی سودی را ایجاد کرده است اعضای خانواده پول خود را برای سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر در داخل خانواده حفظ کرده‌اند. تغییر این الگو برای سیاسگذاران دولتی، دست کم بطور مستقیم، دشوار است. در اصل، دولت‌ها می‌توانند تخفیف‌های مالیاتی برای سرمایه‌گذاری در سهام توسط اشخاص ثالث در شرکت‌های تازه تأسیس قائل شوند، ولی با توجه به سنت‌های فرهنگی در اروپا و ژاپن، مطمئن نیستیم که این سیاست تأثیر چندانی داشته باشد. ایجاد انگیزه برای جلوگیری از فرار مالیاتی در ایالات متحده، که طی سال‌های گذشته موجب تخلیه منابع خزانه‌داری آمریکا بدون هیچ تاثیری بر رشد اقتصادی شده است، ممکن است نتایج معکوس داشته باشد.

در حقیقت، شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد بازارهای سهام خصوصی، که منابع مالی خود را از محل منابع ورودی سرمایه‌گذاران خارجی تأمین کرده‌اند، می‌توانند برای حل مشکل دسترسی به سرمایه، دست کم در اروپا، روی پای خود بایستند. در سال ۲۰۰۵، تقریباً ۷۳ میلیارد دلار (حدود ۶۳ میلیون یورو) برای خرید سهام خصوصی اختصاص یافت. اگر چه این منابع عمدتاً برای خرید بنگاه‌های اروپایی موجود بکارگرفته شد، ولی یک علامت مثبت بود که خون جدیدی - از طریق تزریق سرمایه- به بنگاه‌های بزرگ اروپایی سرازیر کرد. در حقیقت، تقریباً ۱۵ میلیارد دلار (۱۲ میلیارد یورو) در صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، که منابع مالی آنها بیشتر به شرکت‌های تازه تأسیس یا در مراحل اولیه فعالیت اختصاص می‌یابد، سرمایه‌گذاری شد که نشانگر ۴۴ درصد افزایش نسبت به سال قبل از آن، به عنوان اقدامی امیدبخش، است.(۹)

مجموعه‌ای از سیاست‌ها وجود دارد که می‌توانند با از میان برداشتن یکی از بزرگترین، اگر نه بزرگترین، موانع شکل‌گیری و رشد سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر در کارآفرینی نوآور موجب افزایش شدید ارقام مورد اشاره شود: مشکلات قانونی و نهادی که مانع از اخراج موقت یا دائمی کارکنان مازاد بر نیاز یا فاقد شایستگی لازم توسط بنگاه‌ها، به ویژه بنگاه‌های کوچک، می‌شود (در برخی از کشورها این بنگاه‌ها از این قوانین و مقررات معاف شده‌اند). همانگونه که پیش از این بیان شد، حمایت‌های گسترده از کارگران شاغل مانع از استخدام کارگران جدید توسط کارفرمایان می‌شود. به اعتقاد ما، این اثر در توضیح دلایل کمبود شرکت‌های سریعاً در حال رشد در اروپا بسیار با اهمیت است. چرا باید دردسر ایجاد یک بنگاه بالقوه نوآور را تقبل کنیم، چه رسد به تأمین مالی آن، اگر در آینده زمانی که بنگاه نیاز به نیروی کار بیشتری دارد، فارغ از عملکرد شاغلین و تغییرات بازار کالاها و خدمات خود، مجبور به حفظ آنها با حبس سرمایه شویم؟ در حقیقت، حدس ما این است که یکی از دلایلی که موجب فروش شرکت اسکایپ[1] به شرکت‌های دیگر (که در زمینه مکالمات تلفنی اینترنتی پیشتاز بود) و نه توسعه آن در داخل، این است که، در محیط فنی به سرعت در حال تغییر، این شرکت خواهان تقبل هزینه‌های ثابت نیروی کار دائمی‌خود، که قابل انتقال به سایر بخش‌ها و خدماتی که تقاضای بازار ایجاب می‌کرد، نبود. همچنین، ترس از آینده‌ای

1- Skype

مشابه می‌تواند به توضیح این موضوع که چرا کارآفرینان اروپایی (مانند پی‌یر امیدیار[1]، یکی از بنیانگذاران eBay) برای راه‌اندازی شرکت‌های خود به خارج از اروپا ـ به ایالات متحده یا آن سوی کانال مانش به بریتانیای کبیر یا ایرلند- مهاجرت می‌کنند و اقدام به راه اندازی آن در کشور خود نمی‌کنند.

در ژاپن بحث نیروی کار با اروپا متفاوت است، ولی دلیل اصلی اینکه چرا سرمایه‌های خطرپذیر از این کشور فرار نکرده است نمی باشد. همانگونه که بیان شد، دوباره یادآوری می‌کنیم که شرکت‌های بزرگ ژاپنی به طور سنتی از نظام اشتغال دائم استفاده می‌کنند، که به شدت موجب بی‌انگیزگی نیروی کار موجود برای ترک مشاغل خود و راه‌اندازی شرکت‌های خطرپذیر جدید، حتی توسط آنهایی که به طور بالقوه اندیشه‌های نوآورانه‌ای دارند، می‌شود. اگر این تعهد به اشتغال دائم از بین برود، کارکنان سابق نه تنها قادر به پیوستن دوباره به بنگاه خود نخواهند بود، بلکه یافتن شغل مشابه در بنگاه‌های دیگر نیز برای آنها مشکل، اگر نه غیر ممکن، خواهد شد. این نظام همچنین یافتن کارکنان یا شرکای مناسب توسط کارآفرینان کمیاب برای کمک به آنها در فعالیت‌های خطر پذیر را دشوار ساخته است. با آگاهی از تمام این مسائل، پرسش این است که چرا منابع بالقوه مالی باید به تأمین مالی این فعالیت‌های خطرپذیر علاقه داشته باشند؟

بنابراین، معتقد نیستیم که فرهنگ، هر قدر هم که در کمک به ماندگاری یک فعالیت یا روش کار با اهمیت باشد، غیر قابل تغییر است. برعکس، تغییر در سیاست‌های دولت ـ از جمله انعطاف‌پذیری بیشتر نیروی کار برای بنگاه‌ها در اروپا و شاید انگیزه‌های نوآوری برای بنگاه‌های ژاپنی برای تشویق کارگران به جستجوی سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر- به مرور زمان می‌تواند منجر به تغییر در گرایش‌های کارآفرینان بالقوه و حامیان مالی بالقوه آنها شود. به ویژه، اگر افراد بیشتری برای دنبال کردن رؤیاهای کارآفرینانه خود آزاد باشند و اگر برخی از این افراد خطرپذیر در کار خود موفق شوند، کارآفرینان دیگر و کسانی که می‌توانند از آنها حمایت مالی کنند مشاهده خواهند کرد که تحقق رؤیاهای آنها کاملاً امکان پذیر است.

---

[1]- Pierre Omidyar

معتقدیم که این چرخه مثبت می‌تواند تا حدی از طریق تحولات اخیر در اروپا و سایر نقاط جهان در عرصه ای غیر معمول، یعنی نیکوکاری، تقویت شود. تا چند سال قبل، تشکیل بنیادهای فعال در امور خیریه، به هر قصد و نیتی، یک پدیده صرفاً آمریکایی بود. به غیر از چند استثنا، افراد ثروتمند در اروپا و ژاپن ثروت خود را صرف خانواده‌های خود می‌کردند و نه مصرف آن در طول عمر خود یا بخشیدن آن به بنیادها پس از مرگ. معهذا، این رفتار ظاهراً فرهنگی، به ویژه در اروپا، در حال تغییر است بطوری که افراد ثروتمند در حال حاضر به دنبال آگاهی از رفتار همتاهای آمریکایی خود هستند (Business Giving, 2006). اگر "فرهنگ" توزیع پول تغییر کند، در آن صورت "فرهنگ" سرمایه‌گذاری پول برای کسب سود نیز قابل تغییر خواهد بود.

حال پرسش این است که چگونه می‌توان چرخه مثبت تشکیل شرکت‌های نوآور را در اروپا و ژاپن تقویت کرد؟ پاسخ ما شبیه توصیه‌ای است که در فصل قبل برای کشورهای در حال توسعه (یا پیشرفته‌تر)، که به راهبری دولت علاقه دارند، ارائه کردیم: یعنی انجام اصلاحات کامل. بنابراین، در مورد اروپای قاره‌ای، علاوه بر اقداماتی که قبلاً به آن اشاره کردیم، کشورهای اروپایی می‌توانند شرکت‌های جدید ـ یعنی شرکت‌هایی که قانوناً پس از تاریخ خاصی تأسیس شده‌اند ـ را به طور کامل (یا تقریباً کامل) از حمایت‌های کارگری که برای بنگاه‌های دیگر بکار برده می‌شود معاف نمایند. پیشنهاد ما برای معاف کردن شرکت‌های جدید مبتنی بر زمان تشکیل است و نه اندازه بنگاه، که از قبل در قوانین برخی از کشورهای اروپایی وجود داشته است، زیرا تعیین آستانه[1] برای اندازه بنگاه نه تنها موجب ایجاد شکاف در آستانه تعیین شده می‌شود بلکه، به دلایلی که بیان شد، مانع قوی‌تری برای راه اندازی شرکت‌های بالقوه خواهد بود. در حقیقت، گزارش کمیسیون اروپایی در خصوص کارآفرینی اشتباهاً یک برخورد قانونی ملایم‌تر را برای بنگاه‌های کوچک پیشنهاد می‌کند. ولی این ضابطه ای اشتباه است. اگر برخورد قانونی ملایمتر در هر حوزه قانونی دیگری (علاوه بر نیروی کار) در نظر گرفته شود- که ما نیز آن را امکانپذیر در نظر می‌گیریم ـ باید بر اساس تاریخ راه اندازی، یعنی فقط برای بنگاه‌های جدید، باشد تا انگیزه بیشتری برای شکل‌گیری آنها در مقایسه با حالتی که برخورد قانونی بر حسب اندازه بنگاه صورت می گیرد ایجاد نماید.

---

[1]- Threshold

منطق اقتصادی ـ سیاسی برای معاف کردن بنگاه‌های جدید از حمایت‌های قانونی از نیروی کار کاملاً روش است: این اقدام موجب تهدید کارگران بنگاه‌های موجود نشده و در عین حال تنها کارآفرینان و کارگرانی را که در بنگاه‌های جدید استخدام می‌شوند منتفع خواهد ساخت. البته، این خطر وجود دارد که کارگران بنگاه‌های موجود به این اصلاحات به عنوان "بینی شتر زیر خیمه"[1] بنگرند، یعنی شرکت‌های موجود اقدام به تأسیس شرکت‌های جدید کرده یا، شجاعانه‌تر از آن، شرکت موجود را تعطیل کرده و به طور کامل برای بهره‌مندی از مزایای حاصل از معافیت‌های مورد اشاره تغییر شکل دهند. از دیدگاه صرفاً اقتصادی، نباید چندان نگران این اتفاق باشیم؛ برعکس، این راهی مناسب برای انجام هرچه سریع‌تر اصلاحات در اقتصادهای اروپایی در مقیاس بسیار بزرگتر است. ولی در عمل، هر اصلاحی که به سادگی به این شکل گسترش یابد می‌تواند تبدیل به نوعی شوک درمانی شود که ماندگاری سیاسی آن از نظر ما مورد تردید است. به همین دلیل، حمایت گراها احتمالاً به تمامی قوانینی که موجب برقراری معافیت قانونی برای بنگاه‌های جدید، برای جلوگیری از انتقال تمام یا بخشی از عملیات بنگاه‌های موجود به شرکت‌های جدید صرفاً به منظور برخورداری از مزایای این معافیت، می‌شود رای مثبت خواهند داد (اگر چه از نظر سیاسی ممکن است هدف حفظ توانایی شرکت‌های موجود برای تشکیل شعبه‌ها یا نمایندگی‌های جدیدی باشد که نیروی کار بیشتری را برای بهره مندی از مزایای ناشی از معافیت از قوانین کار استخدام می‌کنند).

ممکن است کاهش نگرانی کارگران اروپایی در این خصوص که تغییرات در نهایت آنها را نیز تحت تاثیر قرار خواهد داد سودمند یا حتی ضروری باشد. در این مورد دانمارک الگوی خوبی است. این کشور به بنگاه‌های خود اجازه داده است تا بدون دشواری قابل توجهی اقدام به استخدام یا اخراج کارکنان خود کرده و نیز محدودیت‌های شدیدی بر مزایای بیکاری اعمال کرده است، ولی در عین حال دولت در هزینه‌های بازنشستگی سهیم شده و به دستمزد کارگرانی که در مشاغل جدید استخدام می شوند یارانه پرداخت می‌کند. براساس دست کم یکی از محاسبات رسانه‌ای، به نظر می‌رسد که این سیستم این حقیقت را که نرخ بیکاری دانمارک حدود نصف همسایگان اروپایی این کشور است و میزان نگرانی درباره امنیت شغلی بسیار پایین‌تر از دیگر کشورهای اروپایی

---

[1]- Camel's nose under the tent

است، توجیه می کند (Walker, 2006a). یک رهیافت مرتبط با سیستم فوق مفهوم بیمه دستمزد[1] است. براساس این سیستم، دولت‌ها باید نسبتی از درآمد از دست رفته کارگرانی را که شغل خود را از دست می‌دهند برای یک دوره زمانی محدود (شاید دو سال)، در صورتی که دستمزد شغل جدید آنها کمتر از دستمزد قبلی آنها باشد، جبران کنند. در حقیقت، دولت آلمان، به نسبت توان خود، نمونه محدودی از نظام بیمه دستمزد را برای کارگران مسن‌تر به اجرا درآورده است (همانگونه که در ایالات متحده نیز عمل می‌شود، ولی تنها برای کارگرانی که ثابت کنند شغل خود را در نتیجه واردات کالاهای خارجی از دست داده‌اند) ولی در مقابل دوره پرداخت مزایای بیکاری را کاهش داده است.

ارتقاء شرایط کارآفرینی نوآور در ژاپن، که مشکل اصلی نه حمایت‌های رسمی از نیروی کار بلکه نظام اشتغال دایم این کشور است، دشوارتر می‌باشد. دولت ژاپن می‌تواند بدون به چالش کشیدن مستقیم نظام اشتغال شروع به تغییر این شرایط کند. به ویژه، دولت می‌تواند برای شرکت‌های ژاپنی معافیت مالیاتی[2] یا دیگر انگیزه‌های مرتبط با مالیات برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی که توسط کارکنان ایجاد شده است فراهم نماید. دلیل محدود کردن اعتبارات برای سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیری که توسط کارکنان انجام شده این است که در غیر این صورت شرکت‌ها قادرند نظام مالیاتی را به سادگی از طریق ایجاد شرکت‌های جدید به بازی گرفته و در نتیجه معافیت‌های مالیاتی قابل ملاحظه‌ای را در این فرآیند بدست آورند. در حقیقت، برای جلوگیری از این پیامد، محدود کردن شایستگی کسب معافیت مالیاتی برای شرکت‌هایی که کارکنان آنها اقدام به تشکیل شرکت‌های جدید برای خود می‌کنند، دست کم مالکیت حداقل درصد سهام شرکت‌های خود، ضروری است.

سرانجام اینکه، برخی ممکن است معتقد باشند که دانشگاه‌های اروپایی و ژاپنی می‌توانند نقش مهمتری را در تسهیل فرایند تقویت شرکت‌های کارآفرین ایفا کنند، همان‌گونه که دانشگاه کمبریج در انگلستان با موفقیت در حال انجام آن است. به ویژه، برخی از پیشنهادهایی که در این رابطه در فصل بعدی کتاب برای ایالات متحده مطرح می‌شود، دست کم به طور اصولی، برای اروپا و ژاپن (اگر نه کشورهای دیگر) نیز قابل

1- Wage insurance
2- Pierre Omidyar

کاربرد به نظر می‌رسد. اگرچه ممکن است این مطلب درست باشد، ولی در اینجا تمایل چندانی نداریم که روی این امکان شرطبندی کنیم. با این وجود، به عنوان یک نتیجه‌گیری کلی که به درستی آن باور داریم، دانشگاه‌های اروپایی و ژاپنی از تاریخ طولانی در زمینه دنبال کردن سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر کارآفرین‌محور یا انجام پژوهش‌هایی که به سادگی می‌تواند موجب تجاری سازی نتایج این نوآوری‌ها شود برخوردار نیستند.[۱۱]

بطورکلی، در برخی از کشورهای اروپایی (به عنوان نمونه، فرانسه)، دانشگاه‌ها تمایل چندانی برای همکاری با بخش صنعت ندارند و تاکنون نیز این موضوع بطور جدی پیگیری نشده است. در عوض، فعالیت‌های پژوهش و توسعه مرتبط با امور کسب و کار عموماً تنها در بنگاه‌های بزرگ یافت می‌شود، که این خود یکی از دلایلی است که به این اقتصادها برچسب الگوی پیشروی سرمایه‌داری بنگاه بزرگ می‌زنیم.

معهذا، اگر کارآفرینی خلاق در این اقتصادها در آینده شکوفا شود، این امکان وجود خواهد داشت که دانشگاه‌ها به تدریج مسیری متفاوت برگزینند. این اتفاق باید رخ دهد، تا در آن صورت انواع سیاست‌هایی که در فصل بعد برای تسهیل تجاری سازی نوآوری‌های دانشگاهی در دانشگاه‌های ایالات متحده به آن اشاره می کنیم برای اروپا و ژاپن نیز قابل کاربرد باشد.

به هر حال، بدون برداشتن گام‌های لازم برای بهبود شرایط راه اندازی و رشد شرکت‌های جدید، هدف تعیین شده در دستور کار اجلاس اتحادیه اروپایی در لیسبون، برای افزایش قابل توجه در سطح مخارج پژوهش و توسعه (R&D) در سراسر اروپا، رقمی معادل ۳ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) که در یکی از گزارش‌های اخیر کارشناسان اروپایی برآن تاکید شده است، امکان تحقق اندکی داشته باشد.[۱۲] مخارج پژوهش و توسعه (R&D) نهاده اصلی فرآیند نوآوری است و نه محصول آن . بنگاه‌ها سازمان‌هایی هستند که پژوهش و توسعه را به محصولات و خدمات تجاری موفق تبدیل می‌کنند. تاکنون، مخارج بالای پژوهش و توسعه (R&D) در کشورهای اروپایی موفقیت چندانی در ایجاد منافع اجتماعی قابل توجه نداشته است، زیرا شرایط حاکم در این کشورها چندان مساعد شکل‌گیری بنگاه‌های جدید و رشد آنها نیست (Henrekson and Posenberg, 2001). تا زمانی که این شرایط تغییر نکند، مقدار بیشتری از منابع تخصص یافته به پژوهش و توسعه تلف خواهد شد.

نتیجه گیری

اقتصادهایی که در این فصل در مورد آنها بحث شد نمونه‌های کلی سرمایه‌داری بنگاه بزرگ هستند. برای این نوع سرمایه‌داری، رشد به دو پیش شرط مهم نیاز دارد: حذف موانع ورود بنگاه‌های جدیدی که بوسیله کارآفرینان نوآور راه اندازی شده‌است، و ایجاد انگیزه کافی برای بنگاه‌های بزرگ به منظور ورود فعال به فعالیت‌های نوآورانه. در اینجا بحث چندانی درباره اقداماتی که از طریق آن می‌توان به تحقق هدف دوم کمک کرد مطرح نشده است. زیرا این هدف به تفصیل در فصل هشتم در رابطه با ایالات متحده مورد بحث قرار گرفته است، و درس‌های مطرح شده، تا حد زیادی، برای اروپا و ژاپن نیز کاربرد دارد.

تمرکز اصلی این فصل بر هدفی دیگر و مهمتر، یعنی تشویق کارآفرینی نوآور در کشورهای اروپایی و ژاپن، که نمونه‌های پیشرو سرمایه‌داری بنگاه بزرگ محسوب می‌شوند، بود. نمی‌دانیم، و حقیقتاً پیش‌بینی آن نیز دشوار است، که آیا پیشنهادهای زیادی که برای سرعت بخشیدن به کارآفرینی نوآور در اروپای قاره‌ای و ژاپن ارائه شد واقعاً مؤثر است یا خیر، و اگر تأثیرگذار است به چه میزان، هرچند که در تلاش برای دستیابی به این هدف چیز خاصی مشاهده نمی‌کنیم. اگر این اقدامات مؤثر نباشد، دست کم مبنایی خواهد بود برای برداشتن گام‌های سیاستی شجاعانه‌تر. افراد بدبین ممکن است بر عدم تأثیر این اقدامات اصرار ورزند، زیرا نوعی فرهنگ ضد کارآفرینی در اروپا حاکم است که به سادگی قابل تغییر نیست. به دلایلی که تاکنون باید روشن شده باشد، ما بر این باور نیستیم، یا دست کم هنوز به این نتیجه نرسیده‌ایم.

مشکل اصلی در رابطه با توصیه‌هایی که ارائه می‌کنیم، البته اگر مشکلی وجود داشته باشد، این است که نه در ژاپن و نه در اروپای قاره‌ای بحران آنی وجود ندارد که نیازمند انجام چنین اقداماتی باشد. به همین دلیل است که رهبران کشورهای اروپای قاره‌ای تمایل خود را به اصلاحات اقتصادی از طریق فرآیندی چون دستور کار لیسبون اعلام کرده‌اند. همانگونه که نتایج انتخابات اخیر در اروپا نشان می‌دهد، آنچه که مد نظر رأی دهندگان بوده و به اجرا درآمده است اصلاحاتی کاملاً متفاوت می‌باشد. البته این امیدواری نیز وجود دارد که شهروندان کشورهای با درآمد پایین و متوسط اروپایی، مانند اسپانیا و کشورهای اروپای شرقی، نیاز بیشتری به ضرورت دستیابی کشورشان به سطوح زندگی کشورهای برتر قاره - فرانسه، آلمان و ایتالیا - حس کنند و به همین دلیل

اصلاحات فوق با سرعت بیشتری به اجرا درآید. رأی دهندگان کشورهای مهم قاره، بدون هر گونه حسادتی، ممکن است از اصلاحات شجاعانه‌تر پشتیبانی کنند.

روش چین برای اصلاحات ـ انجام تدرجی آن بدون تهدید آشکار منافع گروه‌های ذینفع ـ ممکن است موجبات امیدواری اصلاح طلبان اروپایی و ژاپنی را فراهم آورد. رأی دهندگان جوان در هر اقتصادی نفع برندگان اصلی اصلاحاتی هستند که منجر به موفقیت بیشتر کارآفرینان و در نتیجه رشد اقتصادی بالاتر خواهد شد. توصیه ما به رهبران این کشورها فروش اصلاحات به آنها است، در عین حال که به آنها اطمینان دهیم اصلاحات موجب تهدید آنی منافع آنها نخواهد شد. در واقع، انجام این اقدامات بهترین امکان را برای افزایش رفاه فرزندان آنها فراهم آورده و در عین حال به آنها اطمینان می‌دهد که مزایای درمانی و بازنشستگی آنها، که توسط دولت تعهد شده است، صرفنظر از نتایج رشد اقتصادی در آینده پرداخت خواهد شد.

یادداشت‌ها:

۱- بنابراین ، مطالعه OECD به این نتیجه رسیده است که اگرچه بنگاه‌های تازه وارد در ایالات متحده عموماً کوچکتر از بنگاه‌های اروپایی هستند، ولی پس از عبور از مرحله راه‌اندازی، بنگاه‌های موفق آمریکایی بسیار سریع‌تر از همتاهای اروپایی خود، که تمایل دارند کوچک باقی بمانند، رشد می‌کنند (Scarpetta et al., 2002).

۲ - جدول (۱۲) نشان می‌دهد که جمعیت ایرلند و بریتانیا نیز در سال‌های پیش رو به سرعت پیر خواهد شد، ولی فشارهای مالی ناشی از این روند بسیار کمتر از آن است که در کشورهای دیگر اعلام شده است، زیرا مزایای بازنشستگی در ایرلند و بریتانیا مانند کشورهای دیگر چندان سخاوتمندانه نیست. البته، این مسئله بطور میانگین ممکن است شهروندان پیر را با شرایط اقتصادی دشوارتری در این کشورها، در مقایسه با کشورهایی که دارای برنامه‌های بازنشستگی دولتی گسترده‌تر هستند، روبرو سازد.

۳ - هوشی[۱] و کاشیاپ[۲] بخش عمده اهمیت فزایند بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌های ژاپنی را به نقش آن‌ها در تأیید شرکت‌هایی که اغلب آنها به دلیل جنگ به بانک‌ها بدهکار شده‌اند نسبت می‌دهند.

۴ - بویژه، محرک‌های مالی به حداکثر ۳ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) محدود شده است، که سقف تعیین شده برای کسری بودجه دولت مرکزی براساس «پیمان تثبیت»[۳] اتحادیه اروپایی است، و کشورهای اروپایی استفاده کننده از یورو آن را امضاء کرده اند. رشد حجم پول نیز توسط بانک مرکزی جدید اروپا محدود شده است که از سنت ضدتورمی بوندس بانک[۴]، بانک مرکزی آلمان، نشأت گرفته است.

۵ - این مسئله به معنی چشم پوشی از نقش نرخ‌های نهایی بالای مالیات برای کارگران کم درآمد و با درآمد متوسط، که احتمالاًموجب بی انگیزگی آنها برای مشارکت در نیروی کار می‌شود، نیست. نگاه کنید به: Bail and Kirkegaard, 2005, 14, 19 (که در عین حال به شواهد چندانی دست نیافته‌اند که نشان دهد نرخ‌های نهایی بالای مالیات برای کارگران با در آمد بالاتر مانع مهمی برای رشد تولید و اشتغال است).

[1]- Hoshi
[2]- Kashyap
[3] - Stability Pact
[4] - Bundesbank

۶ - برای بررسی دستور کار لیسبون و اطلاعات مربوط به آن، مراجعه کنید به پایگاه ایترنتی:

WWW. Europa . eu . int/comm. / lisbon_strategy/index_en.html.

۷ - به عنوان مثال، مجله اکونومیست در شماره ۷ ژانویه ۲۰۰۶ خود گزارش کرده است که در اوایل سال ۲۰۰۶، چندین بانک بزرگ ژاپنی به دنبال پرداخت وام به شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs) بوده‌اند زیرا، همانند آمریکا، شرکت‌های بزرگ‌تر بطور روز افزونی در حال تأمین منابع مورد نیاز خود از بازارهای سرمایه هستند.

۸ - بویژه، در سال ۲۰۰۷ این بنیاد دو جایزه مهم رقابتی را برای دانشگاه‌هایی که تلاش بیشتری برای دستیابی به این هدف می‌کنند تعیین کرد.

۹ - این داده‌ها ارقام مقدماتی ارائه شده توسط انجمن سرمایه‌های خطر پذیر اروپا است و در پایگاه اینترنتی زیر قابل دسترس است:

http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_8_art_190_att_935.pdf

۱۰ - این اندیشه از طریق مطالعات انجام شده توسط موسسه بروکینگز توسعه یافت. نگاه کنید به: Burtless and Schaefer و ۲۰۰۲.

۱۱ - برای تحلیل کامل برخی از مشکلاتی که دانشگاهای اروپایی و ژاپنی با آن مواجه هستند، نگاه کنید به: Weber and Duderstadt, eds., 2006

۱۲ - نگاه کنید به گزارش گروه کارشناسان مستقل پژوهش و توسعه[1] در سال ۲۰۰۶.

---

[1]- Independent Expert Group on R&D

فصل هشتم:
مراقبت و نگهداری از سرمایه‌داری کارآفرین محور

موفقیت موجب غرور بیجا است، غرور بیجا موجب شکست است. در آخر تنها خیالاتی واهی است که می‌ماند.

منتسب به دکتر اندرو اِس. گروئه[1]،
از بنیانگذاران شرکت اینتِل[2]

تقریباً در یک قرن گذشته، ایالات متحده قدرت اقتصادی پیشرو در جهان بوده است. بخشی از این موفقیت به این باز می‌گردد که این کشور الگوی اصلی ترکیب سرمایه‌داری کارآفرین‌محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ بوده است. ولی آیا آمریکایی‌ها، و دیگر کشورهای جهان که با الگوی ایالات متحده رقابت می‌کنند، می‌توانند با خیال راحت فرض کنند که اقتصاد آمریکا به مانند گذشته به موفقیت خود ادامه خواهد داد؟ یا اینکه ایالات متحده ـ مانند دیگر تمدن‌های بزرگ گذشته (روم و یونان باستان) ـ در آینده‌ای قابل پیش‌بینی دچار فروپاشی، یا دست کم رکود، خواهد شد؟ ما هیچ ادعایی مانند پیامبران نداریم، بلکه معتقدیم اگرچه دلایل زیادی برای خوش بینی وجود دارد، ولی خطراتی نیز پیش روی هست. در این فصل، امیدواری‌ها را به فال نیک گرفته و به خطرات توجه می‌کنیم، با این امید که سیاسگزاران کنونی و آینده اقدامات موردنیاز را برای کمک به اجتناب از سرنوشت شومی که خطرات مذکور ممکن است ما را دچار آن کند انجام خواهند داد.

بطور خلاصه، در این فصل نشان خواهیم داد که یکی از مهمترین مخاطراتی که پیش روی اقتصاد آمریکا قرار دارد امکان تبدیل شدن به یک نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ با کمترین کارآفرینی است، که ویژگی اصلی آن انجماد فکری[3]، انگیزه‌های پایین،

---

[1] - Andrew S. Grove
[2] - Intel
[3]- Ossification

و توقف نوآوری‌های بنیادی است. هیچ فرمول ساده‌ای برای جلوگیری از این پیامد وجود ندارد، ولی تحلیل‌های این کتاب نشان دهنده اهمیت دو اصل مهم است: ایجاد انگیزه برای کارآفرینی مولد و جلوگیری از انحراف استعدادهای کارآفرین به فعالیت‌های غیر مولد و ویرانگر ثروت. در این فصل پایانی کتاب، برخی از پیشنهادهای مربوط به چگونگی حفظ موازنه میان سرمایه‌داری کارآفرین محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ، با استفاده از مشاهدات حاصل از دو فصل گذشته، ارائه خواهد شد.

به سادگی می‌توان خطر نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ را مرتفع ساخت. اول اینکه، اقتصاد ایالات متحده همیشه ترکیبی از سرمایه‌داری کارآفرین محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ نبوده است. در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ ــ دوران شکوفایی صنایع بزرگ خودروسازی، فولادسازی و شرکت عظیم مابل[1] (سلف شرکت تلفن ای تی اند تی[2]) ـ اقتصاد آمریکا به سرمایه‌داری بنگاه بزرگ شباهت زیادی داشت. سپس، تکانه نفتی سال‌های ۷۴-۱۹۷۳ رخ داد، یعنی دوران رکود و کسادی و دو دهه رشد نا امید کننده بهره‌وری. تجدید حیات نوآوری مبتنی بر کارآفرینی - تا حد زیادی در فناوری اطلاعات و ارتباطات (ITC) - همراه با رقابت خارجی شدیدتر (که بنگاه‌های بزرگ قدیمی‌تر را برای کارآمدتر شدن و بهبود کیفیت محصولات خود تحت فشار گذاشت) به چرخش اقتصاد ایالات متحده کمک کرد. ولی، همانگونه که بیان شد، هیچ چیز ابدی نیست. امکان دارد که اقتصاد ایالات متحده دوباره به وضعیت نظام سرمایه‌داری بنگاه بزرگ بازگردد و این آرزویی بزرگ است که دعا کنیم این الگو دوباره ظاهر نشود.

در حقیقت، مانکور اولسن[3]، که اقتصاددانی دوراندیش است، متقد است که چیزی مانند این سرنوشت محتوم تمام اقتصادها، به ویژه اقتصاد جوامع دموکراتیک، است (Olson,1982). اولسن مدعی است که، با پیر شدن اقتصادها گروه‌های ذی‌نفع خاص، هم از نظر تعداد و هم قدرت، رشد می‌کنند، و در نتیجه احتمال اینکه با یکدیگر دچار تنش شوند نیز افزایش خواهد یافت. همانند اشیاء مادی که در معرض قوانین نیوتن قرار دارند، نیاز به اقدام برخی از گروه‌های ذینفع موجب واکنش منفی از سوی دیگران، با هدف خنثی کردن بلند پروازی یکدیگر، می‌شود. در بسیاری از موارد، نتیجه

---

[1]- Ma Bell
[2]- AT & T
[3]- Mancur Olson

می‌تواند موجب خنثی شدن "رانت جویی"[1] از نـوع بسـیار بـد آن، از طریـق مقـررات و سیاست‌هایی که گروه‌های خاص را بدون ایجاد منابع از محـل رفـاه عمـومی، یـا حتـی کاستن از آن، منتفع می‌سازد، شود. توسعه تشکل‌های تجاری و گروه‌های فشار سیاسی ـ هنگام نوشتن کتاب اولسن در اوایل دهه ۱۹۸۰ و حتـی تـاکنون ـ تأییـدی اسـت بـر دیدگاه وی.(۱) بازگشت به سرمایه‌داری بنگاه بزرگ با تهدید اثرات مشابه، منجر به خنثی شدن تلاش گروه‌های ذینفع از طریق کاهش نرخ نوآوری‌های بنیادی خواهد شد.

در این فصل وضعیت ایالات متحده، به ویـژه در زمینـه اقـداماتی کـه ایـن کشـور می‌تواند برای حفظ ترکیب غیر معمول سرمایه‌داری کارآفرین محور و سـرمایه‌داری بنگـاه بزرگ در آینده انجام دهد، بررسی می‌شود. در این زمینه، به چند دلیل توجـه خـود را بـر اقتصاد ایالات متحده معطوف می‌کنیم. اول اینکه، این اقتصاد را بهتر از هر اقتصاد دیگـری می‌شناسیم. دوم اینکه، نسبت به این موضوع که اغلب خوانندگان کتاب آمریکایی هسـتند چندان مطمئن نیسـتیم. و سـوم اینکـه، حتـی در مـورد خوانندگان غیـر آمریکـایی نیـز معتقدیم نکات زیای برای یادگیری از تجربه این کشور وجود دارد.

برای ارائه مطالب این فصل از ساختار معرفی شده در فصل‌های پیشـین، کـه در آن چهار پیش شرط جامع معرفی شده برای دستیابی به ترکیـب مناسـب سـرمایه‌داری کارآفرین محور و سرمایه داری بنگاه بزرگ، و چهار مورد از اقدامات مورد نیاز کـه بـرای سلامت اقتصادی اهمیت دارد، پیروی می‌کنیم. ابتدا روندهای جاری مرتبط با سه مـورد از مهمترین الزامات برای اقتصاد ایالات متحده ارزیابی خواهد شد. در برخی موارد دلیـل چندانی برای نگرانی وجود ندارد؛ ولی در موارد دیگر، دلایل نگرانـی زیـاد اسـت، کـه در صورت لزوم برخی راه‌حل‌های امکانپذیر را در این خصوص ارایه خواهیم کرد. ولی بـرای اینکه خوانندگان فکر نکنند کتاب را بسیار فشرده به پایان برده‌ایم، بحث را با چند خبـر خوب شروع می‌کنیم: یعنی نشانه‌های مربوط به ویژگی‌های مثبت اقتصاد آمریکا.

معجزه بهره‌وری

با مطالعه نشریات تجاری به آمارهای فراوانی ـ درباره قیمت سهام، نرخ تورم، نرخ رشد اقتصادی در سه ماه تا یکسال گذشته، و نرخ بیکاری جاری ـ بر خواهید خورد. ولی

---

[1]- Rent - Seeking

در بلندمدت، تنها آمار یک متغیر اقتصادی مهم است: *رشد بهره‌وری*[1]، که افزایش در محصول تولید شده به ازای نهاده‌های معین را اندازه‌گیری می‌کند. به دلیل اینکه مهمترین نهاده در تولید، که بر حسب سهم آن در درآمد و در نتیجه هزینه تولید کالاها و خدمات مورد داوری قرار می‌گیرد، نیروی کار است، بسیاری از اقتصاددادن‌ها عموماً توجه خود را به بهره‌وری نیروی کار[2] متمرکز می‌کنند، و ما نیز اینگونه عمل می‌کنیم.

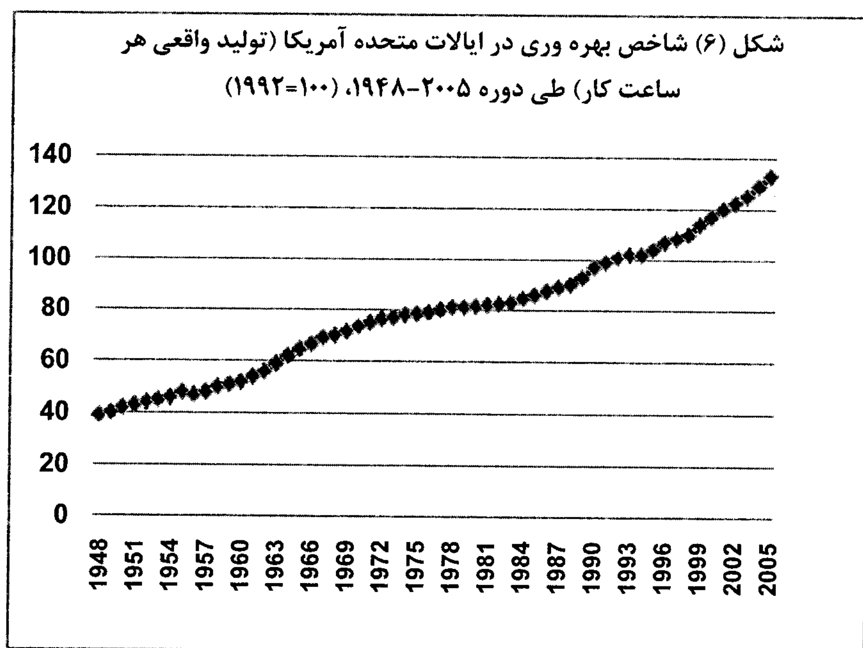
بهره‌وری نیروی کار، طبق تعریف، عبارت است از محصول تولید شده به ازای یک واحد نهاده نیروی کار، که معمولاً به ازای یک ساعت کار اندازه‌گیری می‌شود. همچنین، طبق تعریف، بهره‌وری نیروی کار در هر لحظه از زمان نشانگر میانگین سطح زندگی ساکنین یک کشور است، در حالی که نرخ رشد بهره‌وری نیروی کار سرعت افزایش میانگین سطح زندگی را اندازه گیری می‌کند.(۲) این مطلب بدین معنی نیست که اگر بهره‌وری یک کارگر ۷ درصد افزایش یابد، شایسته همه گونه توجه است. بهبود فناوری، دسترسی به مواد خام بیشتر و بهتر، و دیگر تحولات اینچنین تأثیر قابل توجهی بر بهره‌وری داشته و دلیل خوبی برای این ادعا است که در سده‌های اخیر نوآوری منبع اصلی رشد بهره‌وری بوده است. بنابراین، اگر چه اندازه‌گیری بهره‌وری و رشد آن چندان دشوار نیست، ولی شناسایی کامل عوامل موثر بر رشد آن تا حد زیادی مشکل است.(۳)

با این وجود، می‌دانیم که بهره‌وری در ایالات متحده و دیگر کشورهای ثروتمند، به رغم فراز و فرودها، در دو سده گذشته بدون وقفه رو به رشد بوده است (نگاه کنید به شکل ۶). نرخ رشد بهره وری به طور مداوم با نوسان مواجه بوده است. بر اساس آمار دفتر نیروی کار ایالات متحده، طی بیست و پنج سال پس از جنگ جهانی دوم ــ سال‌های ۱۹۴۸ تا ۱۹۷۳ـ نرخ رشد بهره‌وری سالانه ۲/۸ درصد بود. از ۱۹۷۳ تا ۱۹۹۵، رشد بهره‌وری بسیار کند شده و به حدود ۱/۴ درصد در سال کاهش یافت، ولی از ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۲ دوباره بهبود یافته و به ۲/۸ درصد در سال رسید، و در سال ۲۰۰۵ حتی با نرخی بالاتر (اندکی بیش از ۳ درصد) مواجه شد. تفاوت میان ۱/۴ درصد و ۲/۸ درصد افزایش سالانه در درآمد ممکن است چندان زیاد به نظر نرسد، ولی این تفاوت هر سال بیشتر می‌شود زیرا مانند نرخ بهره مرکب سپرده‌های بانکی به صورت تصاعدی بالا می‌رود. در نرخ رشد ملایم ۱/۴ درصد در سال، نسل‌هایی که یک سده پس از ما زندگی

---

[1]- Productivity growth
[2]- Labor Productivity

خواهند کرد، بطور میانگین درآمدی با چهار برابر قدرت خرید درآمد کنونی ما خواهند داشت. ولی اگر درآمدها با نرخ ۲/۸ درصد در سال افزایش یابد، آیندگان از قدرت خریدی معادل شانزده برابر قدرت خرید کنونی ما برخوردار خواهند بود. در رابطه با نرخ رشد بهره‌وری، آنچه که به نظر تفاوت اندکی می‌آید به زودی اهمیت زیادی پیدا خواهد کرد.



Source: U.S. Bureau of Labor Statistics, Major Sector Productivity and Costs Index, 2006. Available at:
http://data.bls.gov/PDQ/servlet/SurveyOutput Servlet.

بسیاری از اقتصاددان‌ها بر این عقیده‌اند که احیاء دوباره بهره‌وری در دهه ۱۹۹۰ را تا حد زیادی می‌توان به آنچه که اصطلاحاً فناوری اطلاعات (IT) نامیده می‌شود، شامل رایانه‌ها، نرم‌افزارهای رایانه‌ای، شبکه گسترده جهانی (اینترنت) و مانند آن، نسبت داد. در بخش فناوری اطلاعات (IT)، شاهد رشد فوق‌العاده‌ای در بهره‌وری هستیم. به عنوان مثال، داده‌های جمع‌آوری شده توسط دفتر آمار نیروی کار ایالات متحده نشان می‌دهد که از ۱۹۹۳ تا ۲۰۰۳ بهره‌وری نیروی کار (محصول تولید شده به ازای هر ساعت کار) در صنعت تولید محصولات

رایانه‌ای و الکترونیک با نرخ میانگین ۱۵ درصد در سال افزایش یافته است، در حالی که این نرخ در کل صنعت ساخت[1] به طور میانگین ۴ درصد بوده است (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2006; and Schweitzer and Zaman, 2006). نرخ رشد غیر معمول بهره‌وری در صنعت تولید رایانه ناشی از پیشرفت‌های فناوری رایانه و فناوری‌های بکارگرفته شده در فرآیندهای تولید در این صنعت است. نرخ رشد سریع در صنعت مذکور نشانگر عملکرد "قانون مور"[2] است، یعنی پیش‌بینی گوردون مور[3] (از بینانگذاران شرکت اینتِل[4]، بزرگترین تولیدکننده تراشه[5] رایانه در جهان) که گفته بود تعداد ترانزیستورهای نصب شده روی یک تراشه هر هجده ماه دو برابر می‌شود.

بهره‌وری در بخش‌های دیگر اقتصاد که از فناوری اطلاعات استفاده می‌کنند نیز از معجزه فناوری اطلاعات بی‌بهره نبوده است. همانند تولید موتور برق برای مصارف صنعتی و خانگی، چندین دهه طول کشید تا فناوری اطلاعات تأثیر بالای خود را بر رشد بهره‌وری در بخش‌های دیگر اقتصاد آشکار سازد. ولی به محض اینکه صنایع مختلف با چگونگی استفاده از این آشنا شدند، نتایج قابل توجهی بدست آمد، که به همین دلیل می‌توان بخش زیادی از افزایش در رشد بهره‌وری نیروی کار در دهه ۱۹۹۰ را به گسترش نقش و ظرفیت فناوری اطلاعات نسبت داد.(۴)

داده‌های جدید نشان می‌دهد که بهره‌وری نیروی کار در ایالات متحده از سال ۲۰۰۰ به بعد با سرعت بیشتری رشد کرده است، یعنی رشد غیر معمول ۳/۵ درصد در سال تا سال ۲۰۰۵. اقتصاددان‌ها درباره این موضوع که آیا این نرخ رشد بالا در آینده نیز تداوم خواهد داشت یا خیر، و اگر خیر، چه مقدار کاهش محتمل است، به شدت اختلاف نظر دارند. به اعتقاد ما، محتمل ترین نتیجه اندکی کاهش در رشد بهره‌وری است زیرا، سرانجام، سرعت گسترش فناوری اطلاعات تقویت کننده بهره‌وری کند خواهد شد، که پیش‌بینی‌های رسمی دولتی نیز همین را نشان می‌دهد. به عنوان نمونه، دفتر بودجه کنگره (CBO) و سازمان تأمین اجتماعی[6] رشد بهره‌وری بلندمدت را

---

[1]- Manufacturing
[2]- Moore's law
[3]- Gordon Moore
[4]- Intel
[5]- Chip
[6]- Social Security Administration

اندکی بیش از ۲ درصد پیش بینی کرده‌اند ـ که بالاتر از میانگین نا امید کننده ۱/۴ درصد دوره ۹۵-۱۹۷۳ و کمتر از نرخ رشد ۳ درصدی دهه گذشته است. روندهای تاریخی نیز نشان می‌دهد که سرعت غیر معمول، به ویژه آهسته، رشد بهره‌وری چندان طول نخواهد کشید. در حقیقت، پس از نزدیک شدن این نرخ به عدد ۴ درصد طی دوره کوتاه ۲۰۰۱ به بعد، بهره‌وری نیروی کار در سال ۲۰۰۵ با نرخی کمتر از ۳ درصد رشد کرد.

در این زمینه مخاطرات زیادی برای نسل‌های آینده وجود دارد. تفاوت میان نرخ رشد سالانه بهره‌وری، مثلاً ۲ درصد و ۳ درصد، از نظر پیامدهای درآمدی آن در بلند مدت، همانگونه که در جدول (۱۷) نشان داده شده، بسیار قابل توجه است.

اینکه کدامیک از این نرخ‌های رشد در آینده تحقق خواهد یافت، تا حد زیادی بستگی به ماهیت پیشرفت‌های نوآوری در آینده دارد ـ اینکه آیا در آینده نیز چنین پیشرفت‌هایی رخ خواهد داد یا خیر، و اینکه اهمیت این پیشرفت‌ها به اندازه تحول مهمی چون اینترنت خواهد بود یا خیر. برخی از پیشرفت‌ها ممکن است منافع اجتماعی قابل توجهی به دنبال داشته باشد، ولی اثر آن در آمارهای اقتصادی منعکس نشده نباشد؛ پیشرفت‌های مهم در فناوری زیستی[1]، یا دیگر کوشش‌های صورت گرفته در زمینه سلامت، نمونه‌هایی از این دست هستند. این پیشرفت‌ها منجر به زندگی طولانی‌تر برای همه خواهد شد، ولی منافع حاصل از افزایش طول عمر در تولید ناخالص داخلی (GDP) بزرگتر نشان داده نمی‌شود. بر عکس، با پیرتر شدن جمعیت، فشار برنامه‌های بازنشستگی بر نیروی کار کنونی و آینده افزایش خواهد یافت، که این امر منجر به مالیات بیشتر و یا نرخ‌های بهره بالاتر در نتیجه افزایش بدهی دولت می‌شود، که هر دو موجب محدود شدن رشد خواهد شد. پیشرفت‌های دیگر، مانند فناوری نانو[2] یا برخی از ترکیبات محصولات و روش‌های تولید جدید که اکنون قابل پیش‌بینی نیست، در GDP محاسبه شده نشان داده می‌شود. اگر استدلال ما در این کتاب درست باشد، در آن صورت این پیشرفت‌های مهم به احتمال زیاد در نتیجه تلاش بنگاه‌های کوچکتر و جدیدتر بدست خواهد آمد، اگر چه بنگاه‌های قدیمی و بزرگتر نیز در زمینه

---

[1]- Biotechnology
[2]- Nanotechnology

تولید انبوه این محصولات اهمیت داشته و موجب افزایش قابلیت اتکاء و ظرفیت نوآوری بنگاه‌های کوچکتر خواهند شد.

تداوم رشد اقتصادی به تنهایی برای حفظ توان رقابت ایالات متحده برای باقی ماندن به عنوان "کشور شماره یک" کافی نیست. اگر خواهان تداوم بهبود کیفیت زندگی خود در زمینه‌های مختلف هستیم، دستیابی به رشد اقتصادی ضروری است. همچنین، با پیرشدن سریع جمعیت، روندی که در ژاپن و اروپای غربی آشکارتر است، اهمیت رشد روشن‌تر خواهد شد. پیر شدن جمعیت تعهدات زیاد و رو به رشدی را برای دولت در زمینه برنامه‌های مستمری ـ تأمین اجتماعی و، شاید مهمتر از آن، مراقبت‌های بهداشتی ـ ایجاد می‌کند، که بطور همزمان کشور مواجه با دیگر اولویت‌های مهم، از جمله افزایش مخارج امنیت ملی در داخل یا خارج برای مبارزه با تروریسم و نیز فشارهای ناشی از گسترش بیمه‌های درمانی برای نزدیک به ۵۰ میلیون آمریکایی کمتر از شصت و پنج سال است. در این شرایط، تمام اقدامات لازم برای افزایش سرعت تغییرات فنی و در نتیجه رشد اقتصادی باید انجام شود.

جدول (۱۷) پیامدهای بلند مدت نرخ‌های رشد بلند مدت بهره‌وری نیروی کار

میانگین رشد سالانه بهره‌وری نیروی کار	میزان افزایش درآمد در یک دوره ۵۰ ساله	میزان افزایش درآمد در یک دوره ۱۰۰ ساله
۲ درصد	۱۷۰ درصد	۶۲۰ درصد
۳ درصد	۳۴۰ درصد	۱۸۲۰ درصد

Source: Authors calculations.

بنا به دلایل فوق، تقویت نهادهایی که چهار پیش شرط ارائه شده در فصل پنجم را برای اطمینان از ترکیب بهینه سرمایه‌داری کارآفرین محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ تأمین می‌کنند، ضروری است. در این قسمت و نیز قسمت‌های باقیمانده این فصل، برای راحتی چهار پیش شرط مورد اشاره را در قالب سه پیش شرط زیر تلفیق می‌کنیم:

۱. حفظ و تقویت انگیزه‌های کافی برای کارآفرینی نوآور، شامل پاداش‌های مناسب و تضمین امنیت کسانی که این پاداش‌ها را دریافت می‌کنند و تضمین فرآیندهای درآمدی آنها؛

۲. محدود کردن کارآفرینی غیر مولد و حذف تدریجی آن؛ و
۳. تضمین رقابت پیوسته میان بنگاه‌های بزرگ و تداوم نوآوری توسط آنها.

ایجاد انگیزه برای کارآفرینی مولد

اولین مورد از پیش شرط‌های سه گانه فوق مربوط به انگیزه‌هایی است که مردم را تبدیل به افرادی کارآفرین کند و آنها را تشویق به استفاده از ابزارهای مولد برای پی‌گیری اهداف شخصی می‌نماید. برای دستیابی به این هدف، به ساده‌ترین شکل، جامعه باید بخشی از بهترین پاداش‌های خود را به موفق‌ترین کارآفرینان پرداخت نماید. به ویژه، باید با کمک قواعد و نهادهای مختلف اقدام به حذف موانع پیش‌روی این فعالیت‌ها کرد، پاداش‌های مالی برای آنها فراهم کرد یا دست کم مانع از پرداخت آن نشد، و امنیت این پاداش‌ها را با ارائه تضمین‌هایی که به سادگی قابل دست‌اندازی نباشد، حفظ کرد.

بطور کلی، موضوع آخر به هیچ وجه موضوعی مجادله آمیز نیست، آن گونه که در دوره‌های اولیه تاریخ در برخی از جوامع غیر سرمایه‌داری مورد استفاده بود، یعنی زمانی که پادشاهان، بارون‌های[1] سارق یا فرماندهان نظامی قادر بودند به سادگی درآمدهای حاصل از فعالیت‌های مولد را تصاحب کنند. در حال حاضر، قوانین با تعریف حقوق مالکیت یا تعیین جریمه برای کلاهبرداری یا دزدی امنیت کافی را برای درآمدهای کارآفرینان مولد، دست کم در کشورهای پیشرفته از نظر اقتصادی، فراهم می‌آورد. تنها یک عنصر در مجموعه نهادهایی که امنیت دارایی‌های انباشته شده را تضمین می‌کند ـ یعنی نظام ثبت حق اختراع[2] ـ نیازمند بحث بیشتری است و بیشترین حساسیت را نیز در ایالات متحده بر می‌انگیزد. اگر چه حق اختراع برای فراهم کردن انگیزه کارآفرینی نوآور ضروری است، ولی به نظر می‌رسد که این نظام در سال‌های اخیر در ایالات متحده بسیار حمایت شده است، که نه تنها می‌تواند مانع از ایجاد بازارهای جدید توسط کارآفرینان جدید شود بلکه موجب حفاظت از بنگاه‌های موجود در مقابل فشار رقابت می‌شود.

---

[1] - بارون (Baron) پایین‌ترین لقب اشرافی انگلستان برای مرد است. م.

[2]- Patent system

به دلایل مختلف، ایالات متحده پیشینه خوب خود در زمینه تشویق کارآفرینی نوآور را در تمام زمینه‌های مهم حفظ کرده است. این کشور از نظامی توسعه یافته در زمینه حقوق مالکیت برخوردار است و در سال‌های اخیر نیز اقدام به کاهش نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمد[1] و نیز حذف برخی از مقرراتی که مانع از انجام وظیفه مهم کارآفرینی نوآور می‌شود کرده است. با این وجود، نظام مالیات بر درآمد این کشور با پیرتر شدن جمعیت و افزایش منابع مورد نیاز برای تأمین مالی برنامه‌های پرداخت مستمری، مانند بازنشستگی و مراقبت‌های بهداشتی، به شدت تحت فشار قرار گرفته است. مالیات بر درآمد شرکت‌ها[2]، با این فرض که کماکان برقرار باشد، می‌تواند برای تقویت انگیزه‌های رشد مورد بازنگری قرار گیرد. اکنون به نظر می‌رسد مقررات جدید مرتبط با گزارش‌دهی مالی[3] و مدیریت شرکتی[4] ـ که پس از رسوایی‌های مالی اوایل جاری به تصویب رسید- برای شرکت‌های جدید بسیار زیانبار است. هر یک از این موضوعات را در قسمت‌های بعدی این فصل مطالعه خواهیم کرد.

حذف موانع ایجاد شرکت‌های مولد

مشخص‌ترین گام برای جذاب ساختن کارآفرینی مولد حذف تمام موانع راه‌اندازی بنگاه‌های جدید است. البته این کار دشوارتر از آن است که به نظر می‌رسد. در بسیاری از کشورهای جهان، موانع اداری برای راه‌اندازی یک بنگاه بسیار زیاد است. خوشبختانه، در ایالات متحده هزینه‌های فنی، قانونی و نهادی مربوط به راه اندازی یک کسب و کار جدید، همانگونه که در گزارش "فضای کسب و کار" بانک جهانی به طور کاملاً مستدل بیان شده، پایین است. اینترنت نیز موجب کاهش بیشتر این هزینه‌ها شده و در نتیجه موجب شده تعداد بیشتری از ایالت‌ها و نواحی بتوانند مجوزها و حقوق مورد نیاز را بدون حضور فیزیکی در یک سازمان دولتی دریافت کنند. این مطلب در مورد کشورهایی که از اینترنت برای دستیابی به این هدف استفاده می‌کنند نیز صادق است.

به طور کلی، پیشرفت فنی در فناوری اطلاعات (IT) و امکانات ارتباطی به طور قابل ملاحظه‌ای موجب کاهش هزینه‌های سرمایه‌ای ورود به فعالیت‌های تجاری مرتبط

---

[1]- Marginal income tax rate
[2]- Corporate income tax
[3]- Financial reporting
[4]- Corporate governance

با فناوری اطلاعات و اینترنت شده است. برای خرده فروش‌ها و واسطه‌ها، این هزینه‌ها ممکن است در حد چند هزار دلار باشد، که مربوط به هزینه خرید رایانه، برخی از تجهیزات موردنیاز آن (مانند چاپگر، اسکنر و دستگاه نمابر) و نرم افزار موردنیاز برای برقراری ارتباط با شبکه، است.(۵) در حقیقت، به دلیل اینکه هزینه‌های آغاز فعالیت بسیار کاهش یافته است، اغلب کسب و کارهای اینترنتی به هیچ وجه نیازی به سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای تأمین مالی راه اندازی فعالیت خود ندارند، زیرا قادرند منابع مالی مورد نیاز را در یک دوره زمانی نسبتاً کوتاه تأمین کنند. این یک تحول کاملاً سودمند است. اینترنت در حال تبدیل شدن به یک موتور نیرومند است که موجب صرفه‌جویی در هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری در کل اقتصاد می‌شود (Litan and Rivlin, 2000).

لیکن، در ایالات متحده نیز، همانند دیگر نقاط جهان، زمینه‌هایی برای نگرانی درباره افزایش تمایل شرکت‌های تازه تأسیس برای ادغام در بنگاه‌های بزرگتر، و نه تبدیل شدن به شرکت "سهامی عام"[1]، وجود دارد، که راهبرد مشترک بنیانگذاران و سرمایه‌گذاران اولیه در شرکت‌های فناوری برتر[2] در دهه ۱۹۹۰ برای خروج از بازار بود. در حقیقت، تعداد زیادی از بنگاه‌های بزرگ ـ مایکروسافت، سیسکو، واینتل- به طور مؤثری بخش عمده فعالیت‌های پژوهش و توسعه (R&D) خود در زمینه کارآفرینی را از خارج تأمین کردند، به این صورت که ابتدا منتظر ماندند تا شرکت‌های نوآور شایستگی خود را اثبات کنند و سپس اقدام به تصاحب، یا دست کم خرید سهام آنها، کردند، دقیقاً همان کاری که شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر درمورد بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه فناوری برتر در دهه ۱۹۹۰ انجام دادند. این مسئله موجب شد برخی از سرمایه‌گذاران خطرپذیر در جستجوی فرصت‌های دیگر سرمایه‌گذاری برآیند.

نگرانی ما در مورد رفاه سرمایه‌گذاران خطرپذیر نیست، بلکه نگران این هستیم که اگر شرکت‌های نوآور جوان و کوچک در زمینه فناوری‌های بنیادی دائماً توسط بنگاه‌های بزرگ‌تر با دیوان سالاری گسترده‌تر و بدون فرهنگ و روحیه کارآفرینی جذب شوند، دیگر قادر به دستیابی به ظرفیت‌های بالقوه ـ و نیز نوآوری‌های ـ خود نخواهند

---

[1]- Public corporation
[2]- High-tech corporation

بود. این اتفاق در سال‌های گذشته به فراوانی رخ داده و تاکنون موجب از دست رفتن رتبه بنگاه‌های نوآور و جایگزینی آنها با بنگاه‌های تازه واردی شده است که فرصت‌های فراهم شده در نتیجه مرگ بنگاه‌های قدیمی‌تر را می‌قاپند. ولی این فرآیند موضوعی است که باید مراقب آن بود، و در آینده نیز ممکن است تعدیل‌های سیاستی برای تداوم راه اندازی فعالیت‌های نوآورانه ضرورت داشته باشد.

نگرانی دیگر در زمینه تغییر در سیاست‌های دولت است که ممکن است راه‌اندازی شرکت‌های نوآور را در آینده، به عنوان اثر ناخواسته تقویت قانون ورشکستگی در سال‌های اخیر، تحت تأثیر قرار دهد. در سال ۲۰۰۵ کنگره آمریکا قوانین ورشکستگی این کشور را بدون آگاهی از اینکه حدود ۲۰ درصد از ورشکستگی‌ها مربوط به کسب و کارها است اصلاح کرد. (Lawless and Warren, 2005) چون بسیاری از کارآفرینان فعالیت خود را با استفاده از نقدینگی دریافتی از طریق کارت‌های اعتباری بانکی آغاز می‌کنند، اصلاح قانون ورشکستگی، که بنگاه‌هایی را که برای عدم بازپرداخت بدهی‌های خود اعلام ورشکستگی می‌کنند (که به ظاهر کار خوبی است) تحت فشار قرار می‌دهد، ممکن است به طور ناخواسته موجب کاهش راه اندازی شرکت‌های جدید شود. قوانین ورشکستگی کارآمد به این دلیل اهمیت دارند که هر چه خروج از یک فعالیت مشکل‌تر باشد، احتمال اینکه کارآفرینان نوآور ریسک شروع یک فعالیت را تقبل کنند نیز کمتر خواهد بود. نباید فراموش کرد که موانع خروج یک بنگاه ناموفق از بازار می‌تواند به معنی افزایش هزینه‌های ورود به یک فعالیت باشد.

سیاست مالیاتی

در کتاب‌هایی که، مانند کتاب حاضر، عمدتاً بر نیروهای با اهمیت برای رشد تمرکز می کنند معمولاً به دولت‌ها توصیه می‌شود که انگیزه‌های بیشتری برای تقویت این نیروها فراهم کنند. انگیزه‌هایی که به طور مکرر پیشنهاد می‌شود عبارتند از تخفیف‌های مالیاتی[1]، معافیت‌های مالیاتی[2]، یا کاهش نرخ‌های مالیات برای فعالیت‌هایی که به توسعه اقتصادی کمک می‌کند. در حقیقت، سیاستگذاران دولت فدرال در ایالات متحده در سال‌های اخیر مشوق‌های مالیاتی قابل توجهی را برای طیف گسترده ای از

1- Tax deduction
2- Tax credit

فعالیت‌ها فراهم کرده اند، که تأییدی است بر پیچیدگی قوانین مالیاتی کنونی. در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۳، جرج بوش رییس جمهور ایالات متحده دو لایحه مالیاتی را به کنگره آمریکا پیشنهاد کرد و کنگره نیز آن را به تصویب رساند، که به طور قابل ملاحظه‌ای موجب کاهش نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمد برای افراد، به ویژه مالیات دهندگان با درآمد بالا، می‌شد، و در سال ۲۰۰۷ نیز نرخ ۱۵ درصدی مالیات بر سود سهام تقسیم شده شرکت‌ها وضع شد. لوایح مورد اشاره، در مجموع موجب کاهش سهم مالیات بر درآمد در تولید ناخالص داخلی (GDP) به تقریباً ۱۷ درصد شد، در حالی که این نرخ در سال ۲۰۰۱ حدود ۲۰ درصد بود. در نوامبر سال ۲۰۰۵، یک گروه مشاوره ویژه برای اصلاحات نظام مالیاتی توسط رییس جمهور انتخاب شد که توصیه‌های گسترده‌ای را برای ساده‌سازی قوانین مالیاتی، از طریق حذف برخی از تخفیف‌های فردی (عمدتاً، مالیات بر درآمد در سطوح ایالتی و محلی) و در عوض، کاهش نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمدهای بالا، ارائه کردند. این گروه مشاوره‌ای همچنین توصیه‌هایی را در ارتباط با مالیات بر درآمد شرکت‌ها، با هدف تقویت انگیزه‌های سرمایه‌گذاری (از طریق پذیرش کل سرمایه‌گذاری جدید به عنوان مخارج کوتاه مدت و در نتیجه معاف کردن آن از مالیات، و در عوض ممنوع ساختن هرگونه تخفیف روی بهره وام‌ها) ارائه کرد. در یکی از پژوهش‌های انجام شده استدلال شده است که عوامل تسهیل کننده در توصیه‌های مالیاتی گروه مشاوره‌ای منتخب، همراه با کاهش برخی از اختلالات در نظام مالیاتی موجود، موجب سود بردن کارآفرینان شده است (Bruce and Gurley-Calvez, 2006).

همانند هدف مهم ساده سازی ساختار نظام مالیاتی، هدف *کفایت* نظام مالیاتی ـ یعنی، جمع آوری درآمد کافی برای تأمین مالی مخارج دولت ـ نیز دارای اهمیت زیادی است. برای دستیابی به این هدف، مأموریت گروه مشاوره‌ای رییس جمهور هیچ ارزشی نداشت زیرا تنها به دنبال ارائه پیشنهادهایی بود که تأثیری بر کل مالیات جمع‌آوری شده نداشت. با این وجود، در این پیشنهادها برخی از محاسبات بودجه‌ای بدیهی نادیده گرفته شده بود. با توجه به نزدیک شدن به زمان بازنشستگی افرادی که در دوره رشد بالای جمعیت به دنیا آمده‌اند، و نیز هزینه‌های روبه رشد مراقبت‌های بهداشتی (هر چند که پژوهش‌ها و پیشرفت‌های فنی موجب بهبود کیفیت آن شده است)، پیش بینی می‌شود که مخارج دولت فدرال برای انجام سه برنامه مهم پرداخت مستمری ـ تأمین

اجتماعی، مراقبت‌های بهداشتی و مراقبت از سالمندان ـ به سرعت افزایش یابد. به ویژه، بدون تغییر در ساختار مستمری‌ها، پیش بینی می شود که مخارج دولت فدرال برای اجرای این برنامه‌ها، که در سال ۲۰۰۵ در مجموع اندکی بیش از ۸ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) بود، به حدود ۱۴ درصد در سال ۲۰۲۵ و حدود ۱۹ درصد در سال ۲۰۵۰ افزایش یابد.[۶] با توجه به سایر مخارج دولت فدرال، از جمله هزینه‌های بهره، احتمال دارد که رقم فوق برای سال ۲۰۰۵ دست کم به ۱۲ درصد GDP برسد، که به این معنی است که سهم مالیات در GDP بدون افزایش شدید سهم کسری بودجه در GDP نمی‌تواند در سطح ۱۷ درصد کنونی باقی بماند. در نتیجه، موافقت کنگره و رییس جمهور آینده با اجرای یک بسته سیاستی بودجه‌ای، که موجب کاهش رشد مخارج مربوط به برنامه مستمری‌ها و نیز افزایش مالیات‌ها می‌شود، اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

البته، کسی دوست ندارد مالیات‌ها را افزایش دهد، و تحمیل آن به مردمی که به نرخ‌های نهایی پایین مالیات بر درآمد ناشی از تصویب و اجرای لایحه مالیاتی سال ۲۰۰۱ عادت کرده‌اند دشوار خواهد بود. از دیدگاه اقتصادی، هرگونه افزایش مالیات در بلند مدت باید کمترین آسیب را به رشد اقتصادی وارد سازد. حال پرسش این است که کدام نوع از افزایش مالیات به بهترین شکل می‌تواند این هدف را محقق سازد؟

در اصل، درآمد اضافی حاصل از وضع مالیات بر مصرف و نه نرخ‌های بالاتر مالیات بر درآمد است که کمترین آسیب را به رشد وارد می‌سازد، زیرا مالیات بر مصرف موجب تشویق پس انداز خصوصی می‌شود، که خود نرخ بهره را کاهش داده و در نتیجه افزایش سرمایه‌گذاری را در پی خواهد داشت (که خود منجر به رشد بالاتر در بلند مدت خواهد شد، هر چند که در کوتاه مدت سرعت رشد را به دلیل اثر محدود کننده مالیات بر مصرف بر تقاضای کل کاهش می‌دهد). بر عکس، نرخ‌های صعودی مالیات بر درآمد موجب کاهش تلاش افراد می شود، هر چند که افزایش در نرخ‌های مالیات بر درآمد برای همه (اعم از کارگران یا صاحبان کسب و کار) لزوماً موجب دلسردی فعالیت‌های کارآفرین نخواهد شد.[۷]

معهذا، مالیات بر مصرف نیز کاستی‌های خاص خود را دارد. اول اینکه، طراحی یک نظام مالیات بر مصرف تصاعدی، یعنی نظامی که در آن مالیات دهندگان کم درآمد مالیات کمتری در مقایسه با کسانی که درآمد بالاتری دارند پرداخت می‌کنند، دشوار

است. به علاوه، و مهمتر برای هدف مورد نظر ما، انواع خاص مالیات بر مصرف ـ به عنوان مثال، مالیات بر ارزش افزوده ـ با ملزم کردن کارآفرینان به پرداخت مالیات بر نهاده‌های تولید پیش از کسب درآمد از محل فروش محصولات و خدمات خود (و در نتیجه امکان استفاده از تخفیف مالیاتی بر نهاده) به آنها آسیب خواهد رساند. کارآفرینان، همچنین ممکن است در معرض تأثیر منفی مالیات بر فروش نهاده‌های خاص بر جریان نقدینگی خود قرار گیرند.

بنابراین، روش مناسب برای افزایش درآمد از طریق وضع مالیات‌های تصاعدی، بدون دلسرد کردن نیروی کار یا کارآفرینان، عبارت است از "گسترش پایه مالیات بر درآمد"[1] ـ یعنی، حفظ نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمد ولی کاهش تخفیف‌ها و معافیت‌های مالیاتی. این روش، از نظر اقتصادی دارای پیامدهای مطلوبی باشد، ولی از نظر سیاسی ممکن است به عنوان روشی مناسب برای افزایش درآمد چندان مورد استقبال قرار نگیرد، زیرا بر گروه‌های هدف ویژه و قابل شناسایی- گروه‌هایی که اکنون از تخفیف‌های مالیاتی سود می‌برند (مانند صنعت خانه‌سازی، مقامات دولت‌های ایالتی و محلی و سازمان‌های خیریه) ـ و نه تمام گروه‌های مشمول متمرکز است.

به طور آشکار، هدف ما در اینجا ارائه یک بسته مالیاتی که با مخالفت سیاسی کمتری مواجه می‌شود نیست، بلکه هدف پیشنهاد یک نظام مالیاتی است که به رشد و کارآفرینی آسیب کمتری وارد می‌سازد. کاری که در این زمینه می‌توانیم انجام دهیم این است که رابطه متقابل میان دو حالت فوق را مشخص کرده و در عین حال تأکید کنیم که گزینه امکان‌پذیر دیگر، یعنی دست روی دست گذاشتن و کاری نکردن ـ یا به عبارت دیگر، عدم انجام اقدام خاص برای افزایش درآمد، و در عین حال ادامه تدارک خدمات تأمین اجتماعی، مراقبت‌های بهداشتی و مراقبت از سالمندان در سطح کنونی آن ـ در بلند مدت برای کارآفرینان و تمام آمریکایی‌ها بدتر از گزینه‌های افزایش درآمد خواهد بود.

---

[1]- Broaden the income tax base

الزام به گزارش دهی مالی و قانون ساربانز ـ اوکسلی

الزام‌های قانونی و تلاش‌ها و هزینه‌های مورد نیاز برای تأمین این الزام‌ها می‌تواند توسعه کارآفرینی را به تأخیر اندازد. این هزینه‌ها ممکن است هنگام راه‌اندازی یک بنگاه تأزه تاسیس دریافت نشود، ولی اگر موجبات ابهام در چشم انداز سودآوری بنگاه‌ها شود (چون بنگاه جدید باید موفقیت خود را ثابت کند)، موجبات دلسردی فعالیت‌های کارآفرینی مولد را فراهم خواهد آورد.

یک نمونه مهم در این زمینه در سیاست‌هایی منعکس شده که در سال‌های اخیر به منظور جلوگیری از سوء استفاده‌های مالی مرتبط با شرکت‌های اِنرون[1]، وُرلد کام[2] و تعدادی از شرکت‌های با رشد سریع[3]، که شکست آنها منجر به تصویب قانون ساربانز ـ اوکسلی(SOX)[4] و تغییر در فهرست شرایط معامله در بازارهای سهام مهم شد، اتخاذ شده است. از جمله این اصلاحات می‌توان به الزاماتی چون انتخاب اکثریت اعضای هیأت مدیره شرکت‌های سهامی عام از مدیران مستقل (ونه مدیران داخلی شرکت)، پذیرش حسابرسی‌های سالانه داخلی و بیرونی برای کنترل‌های داخلی شرکت‌ها (یعنی ساز و کارهای اطمینان از مصرف صحیح منابع شرکت)؛ و حفظ چهار شرکت بزرگ حسابرسی عمومی (و نیز شرکت‌های کوچکی که وظیفه حسابرسی شرکت‌های سهامی عام را بر عهده دارند) تحت نظارت یک سازمان نظارتی جدید، به نام "هیات نظارت بر حسابداری شرکت‌های سهامی عام" (PCAOB).[5]

از جمله الزامات فوق که مورد توجه ویژه ما قرار دارد می‌توان به حسابرسی گسترده و مدیریت مستقل اشاره کرد. پرسش سر گشاده این است که آیا هزینه‌های این اقدامات منافع کافی به دنبال دارد یا خیر- به عبارت دیگر، آیا کاهش در سوء عملکرد بیش از حالتی خواهد بود که در نتیجه اعمال جرایم جنایی بر کسانی که در رسوایی‌های مالی شرکت‌ها دخیل بوده‌اند وجود دارد. در بدترین حالت، هزینه‌های اضافی ناشی از تبدیل شرکت‌ها به سهامی عام ـ یعنی، دعوت یک بنگاه خصوصی از مردم برای در اختیار گرفتن بخشی از مالکیت آن از طریق خرید سهام شرکت ـ ممکن

---

[1]- Enron
[2]- WorldCom
[3]- High-flying company
[4]- Sarbanes-Oxley Act
[5]- Public Company Accounting Oversight Board

است موجب گرایش شرکت‌های تازه تأسیس به عدم عرضه سهام به عموم و فروش آن به شرکت‌های قدیمی بزرگ شود. به علاوه، گزارش‌های جالبی وجود دارد که نشان می‌دهد قانون ساربانز ـ اوکسلی به هر حال شرکت‌های تازه تأسیس را از تبدیل شدن به شرکت‌های سهامی عام باز می‌دارد، که این امر ممکن است موجب دلسردی بنیانگذاران این شرکت‌ها برای ماندن در شرکت پس از انجام این کار شود. اغلب شرکت‌های سهامی عام نیز، شاید برای اجتناب فشارهای نظارتی ناشی از اجرای قانون ساربانز ـ اوکسلی، در حال تبدیل شدن به شرکت سهامی خاص هستند.

البته، آگاهی از اینکه آثار اجرای قانون فوق در حال حاضر و در آینده تا چه اندازه مهم خواهد بود دشوار است، ولی همانگونه که یک مثل قدیمی می‌گوید، "هر جا که سیگار کشیدن هست، آتش سوزی نیز وجود دارد". اگرچه نمی خواهیم اینگونه نتیجه بگیریم که هزینه‌های اجرای قانون ساربانز- اوکسلی از منافع آن بیشتر است- بلکه برعکس، بیشتر پذیرفتنی است که عکس این مطلب درست باشد- اما در خصوص اثرات قانون ساربانز- اوکسلی و ضرورت بررسی بیشتر آن توسط پژوهشگران دانشگاهی و سیاستگذاران برای تعیین اصلاحات مورد نیاز به منظور کاراتر شدن این قانون یا مقررات اجرایی آن، ابهام زیادی وجود دارد.

نقطه شروع مناسب برای فرایند اصلاحی مورد اشاره اصلاح بخش ۴۰۴ قانون است، تا از این طریق حسابرسی کنترل‌های داخلی در مقایسه با وضعیت کنونی آن مبتنی بر ریسک[1] باشد. این بازنگری باید برای اجرای مقررات اجرایی قانون ساربانز ـ اُکسلی در خصوص بنگاه‌های عمومی بزرگ و کوچک بکار گرفته شود. برای انجام این کار، کمیسیون اوراق بهادار و ارز (SEC)[2] در دسامبر سال ۲۰۰۶ در این حوزه وارد شده و اصلاحاتی را برای دستیابی به این هدف پیشنهاد کرد.[(۸)]

ایده بلند پروازانه دیگر برای کمیسیون اوراق بهادار و سهام (SEC) تعیین سطوح مختلف "شدت بکارگیری بخش ۴۰۴ قانون"، و سپس اجازه دادن به سهامداران برای تعیین اینکه خواهان کدام یک هستند، می‌باشد. در نتیجه، سهامدارانی که دچار تردید هستند یا نگران مدیریت کنونی شرکت می‌باشند می‌توانند از یک حسابرس جدی‌تر (و البته گران‌تر) برای کنترل‌های داخلی استفاده کنند؛ سهامدارانی که اعتماد

---

[1] - Risk-based
[2]- Securities and Exchange Commission

بیشتری نسبت به مدیریت دارند احتمالاً گزینه نسبتاً ساده‌تر را انتخاب خواهند کرد. در واقع، رسیدن به جزئیات این گزینه‌ها کار زیادی می‌طلبد، ولی دست کم بطور اصولی، اگر سرمایه گذاران حرفی برای گفتن داشته باشند تردید داریم که بتوان درباره برآورد دوباره هزینه‌ها و فواید حسابرسی‌های بخش ۴۰۴ بحث کرد.

حمایت قانونی از مالکیت معنوی

حمایت قانونی از ایده‌ها ـ به شکل حق اختراعات[1]، نشان‌های تجاری[2]، حقوق مؤلفین[3] و قوانین اطلاعات محرمانه تجاری[4] ـ همواره بخشی از ساختار قانونی ایالات متحده بوده است. به ویژه، حق اختراعات و حقوق مؤلفین در قانون اساسی نیز مورد اشاره قرار گرفته است. حق اختراعات که ریشه آن به کشور ایتالیا باز می‌گردد، از قرن پانزدهم تاکنون وجود داشته است.

در اصل، فرض می‌شود که حقوق مالکیت معنوی[5] سرمایه‌گذاران و کارآفرینان را به انجام فعالیت‌هایی تشویق می‌کند که موجب خلق و گسترش نوآوری می‌شود. ولی واقعیت پیچیده‌تر از این است. هنگام توسعه کارآفرینی، حمایت از حقوق مالکیت معنوی مانند جاده دو طرفه عمل می‌کند. از یک طرف، برخی از حمایت‌های قانونی قطعاً موجب فراهم شدن انگیزه بیشتر برای نوآوری می‌شود، هر چند که سهم عمده پاداش نوآوری‌ها به کل جامعه می‌رسد و نه به سرمایه‌گذار یا کارآفرین اولیه.(۹) از طرف دیگر، حمایت قانونی بیش از حد ـ به ویژه، حمایت اشتباه از محصولات یا روش‌های تولید یا عرضه خدماتی که واقعاً جدید نیست ـ ممکن است موجب تأخیر در نوآوری و کارآفرینی شود. حمایت‌های قانونی بیش از حد و نامناسب موجب افزایش موانع ورود کارآفرینان شده و عدم توسعه فرآیندها یا محصولات جدید را به دنبال خواهد داشت. برقراری تعادل منطقی، یا برقراری رابطه مناسب میان این دو، دشوار و در عین حال بسیار مهم است.

---

[1]- Patents
[2]- Trademarks
[3]- Copyrights
[4]- Trade secrets law
[5] - Intellectual poperty rights

نهادهایی که برای حمایت از مالکیت معنوی ایجاد شده است با تضاد دیگری نیز در هدف مورد نظر خود مواجه هستند. حق اختراعات و حقوق مؤلفین، به عنوان ابزارهای حمایت از منافع اجتماعی در محصولات معنوی، دارای دو هدف اصلی است. هدف اول، اطمینان از این است که خلق کننده‌های آثار معنوی فرصت کسب پاداش از زحمات خود را ، هم به عنوان موضوع مرتبط با عدالت وهم به عنوان انگیزه‌ای برای انجام تلاش‌های نوآورانه بیشتر، داشته باشند. ولی هدف دوم، و کاملاً ناسازگار با هدف اول، عبارت است از سهولت در دسترسی و انتشار به دیگران، برای اطمینان از اینکه منافع نوآوری برای جامعه تا حد امکان گسترده و قابل دسترس باشد.

تضاد میان این دو هدف تا حد زیادی ثابت شده است. هر چه دشواری دسترسی به مالکیت معنوی کمتر باشد، خلق کننده‌های آن امید کمتری به دریافت هزینه‌های استفاده از آن را خواهند داشت. اگر تنها یک نفر بتواند، بدون هرگونه مانع، از اندیشه‌های جدید و مورد حمایت قانون استفاده کند، هزینه دسترسی بسیار پایین بوده و نزدیک به صفر خواهد بود. معهذا، برقراری سازگاری میان این دو هدف، دست کم از دیدگاه نظری، امکانپذیر است. برخلاف آنچه که فرض می‌شود، حق اختراعات عموماً به صورت مانعی برای اشاعه آن عمل نمی‌کند، بلکه در اغلب موارد موجب تسهیل و تشویق آن می‌شود. برای نشان دادن اهمیت این کار، پیش از بازگشت به این موضوع که حق اختراع چگونه می‌تواند نوآوری را تشویق کرده و آن را محقق سازد، لازم است که مروری تاریخی بر موضوع داشته باشیم.

مطلب تاریخی تعجب برانگیز این است که حق اختراعات نه تنها برای دادن پاداش به خلق دانش جدید و از نظر تجاری مفید ابداع شد، بلکه هدف بهبود انتقال آن از یک کشور به کشور دیگر را نیز دنبال می کرد. همانگونه که نورث[1] و توماس[2] (۱۹۷۳) نشان داده‌اند، صدور مجوزهای حق اختراع از دهه ۱۳۰۰ در انگلستان آغاز شد، و هم اکنون نیز ادامه دارد، که بر اساس آن حقوق انحصاری تولید و فروش محصول مورد اشاره در مجوز، برای یک دوره زمانی معین به دریافت کنندگان آن واگذار می‌شد.(۱۰) در ابتدا این حقوق نه تنها به خالق یا مخترع نوآوری واگذار می‌شد، بلکه تولید کننده خارجی که می‌توانست ایده موردنظر را از صاحب آن در یک کشور سرقت

---

[1]- North
[2]- Thomas

نموده و آن را برای استفاده به انگلستان صادر نماید نیز از این مزیت برخوردار بود. به عبارت دیگر، حق اختراعات برای تشویق انتقال فناوری، و نه لزوماً خلق فناوری، نیز مورد استفاده قرار می‌گرفت. یکی از اولین مجوزها در این زمینه، به منظور دستیابی به هدف مورد اشاره، به پارچه بافان فلاندری[1] واگذار شد. در سال‌های بعد، انتقال بسیاری از فعالیت‌های دیگر (علاوه بر پارچه بافی) از سراسر قاره اروپا به انگلستان، شامل استخراج معدن، تولید فلزات، صنعت ابریشم بافی، تولید روبان و مانند آن، توسط این کشور تشویق شد. در حقیقت، از مجموع پنجاه و پنج مجوز انحصاری صادر شده در زمان ملکه الیزابت اول، بیست و یک مجوز برای خارجی‌ها، یا کسانی که به واسطه وارد کردن محصولات مختلف از کشورهای دیگر به تبعیت انگلستان درآمده بودند، صادر شد.(۱۱)

فعالیت جدید اعطای مجوزهای انحصاری به نوآوران در داخل کشور، به دنبال عصبانیت اعضای پارلمان از سوء استفاده سلطنت از مجوزهای صادر شده به نفع سوگلی‌های وابسته به دربار و نیز به منظور دستیابی به اهدافی که ارتباطی با انگیزه‌های خلق نوآوری نداشت، وارد قانون انحصارات سال ۱۶۲۳ انگلستان شد. از آن به بعد، و به ویژه در دهه‌های اخیر، انتشار داوطلبانه محصولات دارای مجوز انحصاری تبدیل به یک فعالیت اقتصادی مهم شده است. نکته دیگر اینکه، قوانین حق اختراع در جهان دارندگان حق اختراع را ملزم به افشاء جزئیات فنی که موجب قانونی شدن اختراع شده است می‌کنند. در نتیجه، حق اختراعات، و نه فرآیندهایی که مانع آن می‌شود، نقش اصلی را در کارآمدتر ساختن و انتشار داوطلبانه اندیشه‌ها ایفا کرده و آن را برای دارنده حق اختراع جذاب می‌سازد.

در حقیقت، دست کم از نیمه دوم قرن بیستم، فروش یا اجازه دسترسی به مالکیت معنوی به اندازه‌ای جذاب شده است که بازارهایی برای مبادله آن، با کمک افراد حرفه‌ای که در این زمینه تخصص دارند، شکل گرفته است.

هم اکنون، فروش، اعطای مجوز و مبادله فناوری به یک فعالیت بزرگ مقیاس تبدیل شده است. آرورا[2]، فُسفاری[3] و گامباردِلا[4] فهرست کارگزاران[5] مهم در بازارهای

---

[1]- Flemish weaver
[2]- Arora
[3]- Fosfuri
[4]- Gambardella
[5]- Deal maker

مبادله فناوری را ارائه کرده‌اند، که شامل تعداد زیادی از شرکت‌های بزرگ است.(۱۲) آنها همچنین نتایج حاصل از بررسی ۱۳۳ شرکت توسط یک بنگاه مشاوره‌ای انگلیسی را ارائه کرده‌اند، که نشان می‌دهد ۷۷ درصد از شرکت‌های مورد مطالعه مجوز فناوری را از شرکت‌های دیگر دریافت کرده‌اند، در حالی که ۶۲ درصد از شرکت‌ها مجوزهای فناوری خود را به دیگران واگذار نموده‌اند. آنها همچنین اظهار کرده‌اند که: "معهذا، در صورتی صدور مجوز، در مقایسه با فعالیت پژوهش و توسعه در داخل، یک فعالیت منطقی است که از نظر بودجه صرف شده برای آن کم هزینه‌تر باشد. بررسی مذکور برآورد کرده است که هزینه‌های دریافت مجوز فناوری از دیگران در آمریکای شمالی، اروپا و ژاپن به ترتیب حدود ۱۲، ۵ و ۱۰ درصد کل بودجه‌های پژوهش و توسعه است" (Arora, Fosfuri, and Gambardella, 2001, 30-31).

برای برخی از بنگاه‌ها، مشارکت در بازارهای فناوری دارای اهمیت بنیادی است. به عنوان نمونه، فروش مجوز دسترسی به فناوری تولید ماده پلی پروپیلن[۲] بخش عمده فعالیت‌های شرکت یونیون کارباید[۳] را تشکیل می‌دهد. شرکت آی. بی. ام[۴] به یکی از نویسندگان کتاب حاضر (ویلیام بامول) اعلام کرده است که دارای یک قرارداد مبادله فناوری با تولید کنندگان اصلی قطعات رایانه در سراسر جهان است. کاملاً آشکار است که انتشار داوطلبانه، پدیده‌ای غیر معمول و جدای از دیگرپدیده‌ها نیست.

با این وجود، فرصت زیادی برای اصلاح عملکرد قانون حق اختراع وجود دارد، به ویژه در ایالات متحده که شواهد موجود نشان می‌دهد تعادل میان قواعد "کاملاً سخت‌گیرانه"[۵] و "کاملاً سهل‌گیرانه"[۶] حق اختراع به نحوی مطلوب برقرار نشده است و در نتیجه حق اختراعات به نوآوری‌هایی واگذار می‌شود که "آشکار"[۷] و نه "جدید"[۸] هستند. یکی از ننگ‌آورترین نمونه‌ها در این مورد تصمیم "دفتر حق اختراعات و

---

[1]- Deal maker
[2]- Polypropylene
[3]- Union Carbide Corporation
[4]- I.B.M
[5]-Too-strict
[6]-Too-Loose
[7]- Obvious
[8]- Novel

نشانه‌های تجاری" (PTO)[۱] برای واگذاری "مجوز فرآیند کسب و کار"[۲] به سامانه اینترنتی آمازون برای برخورداری از امتیاز "یک بار کلیک کردن"[۳] (برای خرید اینجا را کلیک کنید) در پایگاه اینترنتی خود است. ولی افزایش قابل توجه در تعداد حق اختراعات خام واگذار شده نشان می‌دهد که سازمان حق اختراعات و نشانه‌های تجاری (APO) از پا افتاده است و آمادگی دارد تا مجوزها را بدون هیچ مشکلی به همه واگذار نماید. به عنوان نمونه، در سال ۲۰۰۴ سازمان مذکور ۱۸۱ هزار مجوز صادر کرد، که بیشتر از ۹۹ هزار مجوز صادر شده در سال ۱۹۹۹ است. درخواست‌های جدید نیز در حدود ۴۰۰ هزار مورد در سال است. با توجه به تعداد کارکنان فعلی PTO، حدود دو سال طول می‌کشد تا با پاسخگویی به درخواست‌های در حال رسیدگی فرآیند رسیدگی به درخواست‌های جدید کامل شود (Orey, 2006).

آدام جاف[۴] و جاش لِرنر[۵] معتقدند که دست PTO تا حدی بازتر شده است، زیرا قضات دادگاه‌های تخصصی استیناف[۶] که در سال ۱۹۸۲ توسط کنگره برای رسیدگی به پرونده‌های دعاوی مالکیت معنوی ایجاد شد به طور قابل ملاحظه‌ای به نفع مدعیان رأی داده‌اند (Jaffe and Lerner, 2004). این قضات به طور منطقی مانند دیوانسالاران دولتی عمل کرده‌اند که به دنبال به حداکثر کردن دستاوردهای سازمان متنوع خود هستند. عامل تاثیرگذار دیگر این است که PTO با کمبود نیروی انسانی مواجه است و بودجه آن از طریق حق الزحمه‌های دریافتی به نسبت مجوزهای حق اختراع صادر شده تأمین می‌شود. در نتیجه، بررسی کنندگان زمان اندکی برای تعیین اینکه درخواست حق اختراع به درستی ارایه شده و سازمان به طور کلی دارای انگیزه پولی برای واگذاری مجوزهای بیشتر است یا خیر، دارند. صرفنظر از دلیل تغییر در تصمیم‌های مربوط به حق اختراعات، جاف و لِرنز در انتقاد خود نسبت به نظام کنونی تنها نیستند. دو سازمان مشهور- شورای پژوهش ملی[۷] (Merrill et al., 2004) و کمیسیون تجارت فدرال[۸] (FTC, 2003) ـ نیز به نتایج مشابهی دست یافته‌اند.

1- Patent and Trademark Office
2- Business Process Patent
3- One click
4- Adam Jaffe
5- Josh Lerner
6- Specialized appellate court
7- National Research Council
8- Federal Trade Commission

البته، گروه‌های مدافع حمایت قانونی از مالکیت معنوی ـ به ویژه صنایع نرم افزار و سرگرمی[1] ـ دیدگاهی کاملاً متفاوت دارند. در بدترین حالت، آنها خواهان اجرای کامل قوانین موجود حق اختراع و حق مؤلف، به ویژه در برابر فناوری‌های جدیدی چون ناپستر[2] هستند، که به کاربران اینترنتی اجازه می‌دهد تا به سادگی اقدام به کپی موسیقی و فیلم کنند. (دادگاه‌ها نیز مدافع این تلاش‌ها بوده‌اند.) برخی نیز از قوانین مالکیت معنوی قوی‌تر حمایت می‌کنند. همچنین، یک دیدگاه میانه نیز وجود دارد، دیدگاهی که تأثیر فلج کننده توسعه حق اختراعات و حقوق مؤلفین را تأیید می‌کند، ولی، با علم به اینکه چون تعداد اندکی از بنگاه‌ها قادرند انحصار تمام مالکیت معنوی مورد نیاز برای تولید محصولات پیچیده را در اختیار بگیرند اکثراً انگیزه زیادی برای صدور مجوز دو طرفه حقوق مالکیت معنوی خواهند داشت، این خطر را کم اهمیت می‌شمارند.(۱۳)

نظر ما این است که در نظام حقوق مالکیت معنوی کاستی‌هایی وجود دارد که باید اصلاح شود. جاف و لِرنر، شورای پژوهش‌های ملی، و کمیسیون تجارت فدرال، هر کدام تعدادی از پیشنهادهای فنی را با هدف بهبود "کیفیت حق اختراعات" (به طوری که حق اختراعات تنها به نوآوری‌های جدید و غیر آشکار واگذار شود)، کاهش عدم اطمینان درباره احتمال کسب حمایت از حق اختراع، و کاستن از هزینه‌های دریافت مجوز، ارایه کرده‌اند. این پیشنهادها، دست کم از دیدگاه نظری، غیر قابل مخالفت بوده و شایسته توجه جدی است.

به عنوان نمونه، درخواست‌هایی برای دادن مجوز به اشخاص ثالث به منظور رقابت بر سر کسب حق اختراع پیش از واگذاری آن و نیز فراهم کردن ابزارهای قوی‌تر برای بازنگری اداری پس از واگذاری حق اختراع (به عنوان نمونه، از طریق تغییر در استانداردهای قانونی برای تبدیل حق اختراع از نوعی که نیازمند" شواهد روشن و متقاعد کننده" است به حق اختراع مبتنی بر "شواهد کافی") وجود دارد. پیشنهاد دیگر تقویت توانایی قضات یا انتصاب دانشوران ویژه (و نه هیات منصفه) برای تصمیم‌گیری در خصوص موضوع کاملاً فنی تشخیص جدید و غیر آشکار بودن یک اختراع ویژه است. هم اکنون، در این خصوص که دفترحق اختراعات و نشانه‌های تجاری (PTO) باید منابع

---

[1]- Entertainment
[2]- Napster

مالی بیشتری برای انجام وظایف خود فراهم نماید توافقی رو بـه گسـترش، حتـی میـان مخالفین اصلاحات مورد اشاره، در حال شکل گیری است، هر چند کـه هرگونـه تـأمین مالی منابع جدید باید از موضوع هزینه پرداختی بابت دریافت حق اختراع تفکیک شـود (تا در نتیجه، مانع از تصویب بی حساب و کتاب درخواسـت‌هـا توسـط PTO شـود). در حقیقت، برای افراد غیر متخصص این توصیه‌ها مانند تعمیرات فنی به نظر می‌رسد، ولی هنگامی که به صورت یکجا در نظر گرفته مـی‌شـود، موجـب حرکـت در مسـیر صـحیح می‌شود: یعنی حرکت به سوی نظام مناسب تری که از پیشرفت‌های با ارزش حمایت به عمل می‌آورد و در عین حال احتمال تصویب درخواست‌هایی که تحـت حمایـت دولـت نیستند را کاهش می‌دهد.(۱۴)

سیاستگذاران ایالات متحده همچنین ممکن است از برخی ویژگی‌های نظام حق اختراعات ژاپن، که برای تشویق نوآوری‌ها طراحی شـده اسـت، الگـوبرداری کننـد. ایـن ویژگی‌ها عبارتند از:

- واگذاری مجوزها به کسانی که برای اولین بار تشکیل پرونده داده‌انـد، و نـه بـه گروهی که اولین مخترع محصول مورد نظر بوده اند. در این نظام، کـه تشـکیل پرونـده برای بار اول را تشویق می‌کند، اطلاعات فنی بسیار زودتر از نظام کنونی ایالات متحـده فراهم می‌شود. (این نظام بطور گسترده‌ای در سراسر جهان مورد استفاده قرار دارد، ولی در ایالات متحده هنوز از آن استفاده نمی‌شود.)

- دادن اجازه به دیگران برای استفاده از اختراعات قابل اسـتفاده بـرای عمـوم در دوره پس از تشکیل پرونده درخواست حق اختراع و ملزم کردن آنهـا بـه پرداخـت حـق امتیازی[1] که به طور منطقی لازم است. در این دوره، کاربر تنهـا در صـورتی متعهـد بـه پرداخت این حق امتیازها خواهد بود که ثابـت شـود اختـراع درخواسـت کننـده مجـوز آگاهانه مورد استفاده قرار گرفته است. این نظام به طور آشکار موجـب افـزایش ریسـک ناشی از شکست درخواست کنندگان حق اختراع در دستیابی به توافق اولیه بـا کـاربران احتمالی می‌شود.

- تعریف پوشش حق اختراع به صورت کاملاً محدود، به طوری که تنها تولید غیر مجاز محصولاتی که فناوری آن کاملاً شبیه محصول مشمول حق اختـراع اسـت ممنـوع

---

[1] - Royalty

باشد. در عین حال، این الزام که ایده موردنظر برای دریافت حق اختراع باید جدید باشد، که در تمام نظام‌های صدور حق اختراع قابل مشاهده است، در ژاپن چندان جدی گرفته نمی شود. در نتیجه، رقبایی که با فناوری نوآوری مورد نظر در دوره پس از ارائه درخواست حق اختراع آشنا شده‌اند، و از این دانش برای انجام اصلاحات جزئی در اختراع اولیه استفاده کرده‌اند، مستحق دریافت حق اختراع خاص خود برای پوشش این تغییرات هستند. این مسئله به طور آشکار موجب کاهش امکان عدم استفاده از حق اختراع توسط دیگران می‌شود. به علاوه، مخترع اولیه ممکن است با حق اختراعات مشتقه[1] محدود شده و از استفاده از اختراع در فرایند تولید خود، به دلیل ترس از کپی برداران متخلفی که اقدام به اصلاح حق اختراعات می کنند، محروم شود.(۱۵)

هر کدام از شرایط فوق فشار شدیدی را بر نوآوران ژاپنی برای دستیابی به ترتیبات صدور مجوز متقابل با رقبا وارد می‌سازد. این قواعد نه تنها تهدیدی برای موفقیت درخواست حق اختراع اولیه (از طریق احتمال مخالفت مستقیم)، بلکه تهدیدی برای حقوق مربوط به استفاده از حق اختراعی که باید در ابتدا واگذار شده ولی سپس با انجام اصلاحات در آن محدود شود، خواهد بود. به گفته اوردُور[2]، "نظام واگذاری حق اختراع در ژاپن منافع کوتاه مدت نوآوران در خلق حقوق انحصاری را به اهداف سیاستی گسترده‌تر در خصوص انتشار فناوری پیوند می‌دهد" (Ordover, 1991,48). در نتیجه، الگوی ژاپن یکی از راه‌های "قواعد بازی" را نشان می‌دهد که می‌تواند برای ایجاد انگیزه برای مدیریت بنگاه‌ها طراحی شود، به ویژه بنگاه‌های بزرگ برخوردار از ذخایر قابل توجه نوآوری‌های دارای حقوق انحصاری برای افزایش سهم خود از ظرفیت‌های مولد اقتصاد و نیز رشد آن.

تا چند سال پیش، البته نه خیلی دور، اندیشه اصلاح نظام حق اختراعات به شیوه‌ای که بیان شد از نظر سیاسی غیر قابل درک به نظر می‌رسید. نیروهایی که از "مالکیت معنوی قدرتمند" پشتیبانی می کردند آنقدر توانمند بودند که هر نوع تغییر را عامل "تضعیف کننده" حمایت از مالکیت معنوی قلمداد می کردند. ولی یک اتفاق کاملاً عینی در سال‌های ۲۰۰۵ و ۲۰۰۶ چشم انداز سیاسی را تغییر داد و امکان انجام اصلاحات سازنده در نظام حق اختراعات را در آینده نزدیک فراهم کرد. در این دوره،

---

[1] - Derivative patents
[2] - Ordover

مخترع یکی از فناوری‌های مهم، که به طور گسترده ای در دستگاه‌های بِلَک بِری[1] تولید شرکت NTP (که امکان پست الکترونیکی بی سیم را فراهم می‌آورد) استفاده می‌شود، تا مرحله کسب رأی نهایی دادگاه برای توقف ارائه این خدمات پیش رفت. این تهدید آن قدر جدی بود که دادستان ایالات متحده از دادگاه درخواست کرد تا در صورت قطعی شدن حکم دادگاه، برای کارکنان دولت فدرال و اعضای کنگره و شعبه‌های قضایی درخواست معافیت کند. در پایان روز، تهدید به توقف خدمات مذکور، در آخرین دقایق، یعنی زمانی که تولید کننده بِلَک بِری (یعنی شرکت RIM[2]) با پرداخت بیش از ۶۰۰ میلیون دلار موافقت کرد، لغو شد. به دلیل تعداد زیاد کاربران بِلَک بِری، طرح دعوای به ظاهر محرمانه توسط شرکتی که خود دخالت مستقیم در تولید یک محصول ندارد ـ ولی کنترل مجموعه حقوق اختراع را در اختیار دارد ـ موجب هشیاری سیاستگزاران و مردم نسبت به این موضوع شد که اصول اعطای حق اختراع و کاربرد آن نه تنها برای نوآوران، بلکه برای تمام کسانی که از آن بهره می‌برند و به آن وابسته هستند، دارای اهمیت بنیادی است.

جلوگیری از کارآفرینی غیر مولد

دومین بخش از یک برنامه سه مرحله‌ای، که از آن پشتیبانی می‌کنیم، کاهش یا، در صورت امکان، حذف انگیزه‌های افرادی است که انگیزه یا استعداد کارآفرینی خود را در فعالیت‌های غیر مولد بکار می‌گیرند، که این امر می‌تواند بر بهره‌وری کل اقتصاد تأثیر منفی داشته باشد. کارآفرینی غیر مولد می‌تواند به شکل‌های مختلف روی دهد؛ به عنوان نمونه، فساد در راه اندازی شرکت‌ها، تشکیل گروه‌های جنایی سازمان یافته، یا وارد شدن به فعالیت‌هایی که قانونی است، مانند رایزنی پنهان با نمایندگان مجلس برای ترغیب آنها به تصویب قوانینی که منافعی را برای مذاکره کنندگان یا مشتری‌های آنها در پی دارد. دادگاه‌ها و سازمان‌های نظارتی فرصت‌های فراوانی برای یک حقوقدان ـ کارآفرین[3] با هوش ایجاد می‌کنند.

---

[1] - Blackberry device
[2] - Research in Motion
[3] - Lawyer - entrepreneur

در مقایسه با کشورهای دیگر، ایالات متحده، دست کم براساس رتبه‌بندی سازمان بین‌المللی شفافیت[1]، که یک سازمان غیر دولتی است، مشکل کمتری در رابطه با فساد دارد، زیرا براساس شاخص گستردگی فساد[2] این سازمان در سال ۲۰۰۵ رتبه ایالات متحده در میان ۱۵۰ کشور هفدهم بود.(۱۶) مشکل بزرگتر، که در آخرین مطالعه مانکور اولسن(۱۹۸۲) نشان داده شده، رشد روز افزون گروه‌های ذینفع و مذاکره کنندگان پنهان است، که در بهترین حالت، منجر به عدم کارایی شده و در بدترین حالت، کاهش رشد اقتصادی را به دنبال خواهد داشت. پیدا کردن نمونه در این زمینه چندان دشوار نیست: تلاش‌های ناموفق برای اصلاح جدی نهادهای بزرگ برخوردار از پشتیبانی مالی دولت (GSEs)[3]، مانند فانی مِی[4] و فردی مَک[5]؛ مذاکره کشاورزان آمریکایی برای برخورداری از یارانه‌های سنگین (که آزادسازی تجاری در این کشور را با مشکل مواجه می‌کند)؛ مذاکره صنعت تولید وسایل تفریحی و محصولات با فناوری برتر برای گسترش حقوق مالکیت معنوی (که، همانگونه که در بالا اشاره شد، ممکن است تا کنون پیشرفت زیادی کرده باشد)؛ و دعاوی قضایی رانت جویانه، که بنگاه‌ها برای کسب امتیازهای انحصاری یا تعقیب قانونی رقبای موفق خود، و نیز برای کسب حمایت فعالیت‌های رقیب، مطرح می کنند. هر کدام از این فعالیت‌ها موجب استفاده از تلاش‌های نوآورانه کسانی می‌شود که نماینده گروه‌های ذینفع هستند. مذاکره کنندگان خوش فکر می‌توانند روش‌های نوین دستیابی به اهداف مورد نظر خود را مورد بررسی قرار دهند، و دادخواهان باهوش نیز می‌توانند در فعالیت‌های دادگاهی خود خلاقیت به خرج دهند، و در نتیجه در صورتی که تلاش آنها در فرآیند ساده‌ای که موجب انتقال منابع از جیب یک نفر به جیب دیگری شده و تأثیری بر تولید کل ندارد، موفقیت‌آمیز باشد، منافع زیادی نصیب آنها خواهد کرد.

حل این مشکلات چندان ساده نیست. ممکن است اینگونه به نظر برسد که مشکل رایزنی پنهان را می‌توان با اقداماتی چون عمومی کردن کمک‌های پولی به

---

1 - Transparency International
2 - Corruption Perception Index
3 - Government – sponsored entity
4 - Fannie Mae
5 - Freddie Mac

گردهمایی‌های انتخاباتی مقامات کاهش داد. ولی گسترش سازمان‌های وکالت[1]، که ملزم به رعایت مقررات آشکار سازی نیستند و، شاید طبق قانون اساسی ایالات متحده نیز نمی‌توانند این‌گونه عمل نمایند، نشان داده است که دور زدن این قواعد بسیار ساده است.

دولت‌ها همچنین می‌توانند مقرراتی را تصویب کنند که موجب محدود شدن دعاوی رانت جویانه می‌شود، اگرچه این کار ممکن است بحث برانگیز بوده و مغایر پشتیبانی از گروه‌های آسیب دیده برای جبران خسارت خود از طریق شکایت‌های قانونی باشد. یک نمونه از این تغییرات سازنده اجرای مقرراتی توسط کنگره ایالات متحده در ۲۰۰۵ است که هدف آن متوقف ساختن "اقدام گروهی"[2] توسط گروهی از شاکیان بود، یعنی پیدا کردن دادگاه‌های ایالتی خودی به منظور رسیدگی پرونده‌های مورد نظر. در چارچوب مقررات، در شرایطی که شاکیان، و نه خوانده‌ها (که عموماً شرکت‌های بزرگ درگیر پرونده‌های گروهی هستند)، در ایالت‌های مختلف ساکن هستند، دادخواست‌ها باید در دادگاه‌های فدرال رسیدگی شود. یکی از اصلاحات امیدوار کننده ارجاع پرونده‌های مربوط به مباحث کاملاً فنی ـ مانند پرونده‌های مربوط به خطاهای پزشکی- به دادگاه‌های تخصصی است، که اغلب آنها مشابه پرونده‌های حق اختراع هستند. معهذا، این اصلاح کافی نیست، زیرا این دادگاه‌ها ممکن است شدیداً در معرض نفوذ گروه‌های ذینفع (همانند مورد نظام مالکیت معنوی اختراعات [Jaffe and Lerner,2004]) قرار داشته باشند. با این وجود، برخی اقدامات اصلاحی برای محدود کردن کارآفرینی غیر مولد، تا حدی، به اجرا درآمده است.

جلوگیری از سوء استفاده از قوانین ضد تراست

تاریخ آکنده از نمونه‌های بنگاه‌هایی است که به دلیل ناکارآمدی و کیفیت پایین محصولات تولیدی در مقابل بنگاه‌های رقیب شکست خورده و با این ادعا که اقدامات رقبا غیر منصفانه، تلافی جویانه، و مخرب بوده است، درپی کسب حمایت از خود در مقابل رقبا بوده‌اند. البته، مواردی نیزوجود دارد که یک بنگاه اقداماتی را انجام می‌دهد که تنها هدف قابل درک آن نابود ساختن رقبا است، مانند زمانی که بنگاه‌ها از امکانات

---

[1]- Advocacy organization
[2]- Forum shopping

گسترده مالی خود برای تعیین قیمت محصولات در سطحی پایین‌تر از هزینه‌های تولید آن استفاده می‌کنند، با این امید که رقبای آنها در تلاش برای هماهنگ کردن خود با این شرایط دچار درماندگی شوند. ولی مواردی نیز درخصوص آنچه که اصطلاحاً "ادعای دروغین"[1] نامیده می‌شود وجود دارد ـ به عنوان مثال، دعاوی حقوقی در مواردی که هزینه‌های تولید پایین رقبا این اجازه را به آنها می‌دهد که قیمت‌های بسیار پایینی برای محصولات خود تعیین کنند، که منطقاً قابل پذیرش بوده و در خدمت منافع عمومی قرار دارد. آگاهی از اینکه هزینه زیاد، صرف وقت فراوان، و نتیجه نامعین این دعاوی حقوقی ممکن است بنگاه خوانده شده به دادگاه را در مقابل بنگاه شاکی تسلیم نموده یا مجبور به پرداخت خسارت کافی به بنگاه شاکی برای انصراف از شکایت خود نماید، موجب می‌شود بنگاه‌هایی که از عدم موفقیت در حفاظت از منافع خود وحشت دارند برای تشکیل این دسته از پرونده‌های حقوقی، به عنوان روشی برای بیمه خود در صورت شکست، انگیزه پیدا کنند.

یکی از نویسندگان این کتاب دقیقاً درگیر چنین پرونده‌ای بوده است، که درآن گروهی از تولید کنندگان نوشابه غیر الکلی با یکدیگر برای تشکیل یک شرکت تعاونی برای تولید بطری نوشابه، با هزینه‌ای معادل نصف هزینه‌های تولید بطری توسط تولید کننده انحصاری آن، متحد شدند. بنگاه انحصاری تولید بطری با مشتریان سابق خود ارتباط برقرار کرد و به آنها اعلام نمود که اگر آنها با ادامه خرید بطری از این شرکت به صورت انحصاری و با قیمتی که تعیین می‌کند موافقت نکنند، اقدام به تشکیل پرونده حقوقی بر علیه آنها در چارچوب قانون ضد تراست خواهد کرد. بنگاه‌های خریدار بطری این پیشنهاد را رد کردند و تولید کننده بطری نیز تهدید خود را عملی ساخت. خوشبختانه، در این مورد قاضی از تهدید غیر واقعی شاکی آگاه بود، و شکایت مختومه اعلام شد. ولی چنین پرونده‌هایی همیشه پایانی خوش ندارد، بویژه به این دلیل که شکایتی با ظاهری مشابه پرونده مورد اشاره ممکن است کاملاً توجیه داشته باشد.

اقدامات مختلفی وجود دارد که می‌توان از آن برای جلوگیری از دعاوی شرکتی استفاده کرد. براساس قواعد جاری در ایالات متحده، اگر شاکی در چنین پرونده‌ای پیروز شود، می‌توان انتظار داشت که هزینه‌های دادگاه و نیز خسارت‌های وارد شده تا

---

[1] - Sham litigation

سه برابر جبران شود (نگاه کنید به قسمت بعد). ولی اگر خوانده پیروز شود، حتی اگر پرونده حقوقی هیچ سودی برای آن نداشته باشد، شاکی معمولاً انتظار ندارد که هزینه‌های قانونی ایجاد شده توسط خوانده جبران شود. بطور آشکار، این نظام می‌تواند شکایت‌های قانونی بی پایه و اساس را تشویق کرده، و حتی در صورت اطمینان از اینکه بنگاه در معرض اتهام چیزی برای از دست دادن ندارد. یک راه برای اصلاح این مشکل اتخاذ "قاعده انگلیسی"[1] در مورد حق الزحمه وکلای مدافع ـ که بازنده دادگاه آن پرداخت می‌کند ـ برای برخی از پرونده‌ها، مانند شکایت‌های تجاری، است، یعنی کسانی که دارای منافع تجاری در هر دو طرف دعوا هستند. معهذا، استفاده از این روش بطور گسترده جبران هزینه‌های ناشی از شکایت را برای مصرف کنندگانی که قانوناً آسیب دیده‌اند مشکل می‌سازد.

پیشنهاد دیگر تجدید نظر در مواد قدیمی قانون ضد تراست ایالات متحده است که اجازه می‌دهد بنگاه‌های شاکی پیروز در دادگاه خسارت‌های خود را دریافت کنند. این مسئله تنها به جذابیت پرونده‌های دروغین ضد تراست می‌افزاید، که نه تنها ممکن است با حمایت از شاکی در برابر رقابت رقیب کارآمدتر پایان یابد، بلکه با پاداش قابل ملاحظه‌ای نیز همراه خواهد بود. اصل جبران سه برابری خسارت‌ها به دو دلیل اتخاذ شده است. اولاً، بنگاهی که قانون ضد تراست را نقض می‌کند شانس بالایی برای فرار از آن بدست می‌آورد، و در صورتی که هیچ خطری برای پرداخت خسارت به رقبا، به میزانی بیش از خسارت ناشی از فعالیت‌های غیر قانونی خود، احساس نکند، به نقض قانون ادامه خواهد داد. در این صورت، خسارت سه برابری می‌تواند به عنوان مانع عمل نماید. ولی دومین توجیه برای برقراری اصل خسارت سه برابری، یعنی حمایت از "وکلای مدافع عمومی"[2] در مورد سوء استفاده‌های آشکار و دارای پیگرد قانونی از قانون ضد تراست، با تردید بیشتری مواجه است. اگرچه برخی از پرونده‌های حقوقی هنوز این شیوه را در پیش نگرفته‌اند، ولی تلاش‌های زیادی در مورد پرونده‌های در حال بررسی و در حال پیگرد توسط مقامات دولتی انجام شده است، تا شاکیان خصوصی بتوانند پس از وقوع این امر علاوه بر خسارت وارد شده غرامت دریافت کنند. به دلیل اینکه شاکیان برای ارائه شکایت خود به دولت، حتی بدون دریافت خسارت سه برابری، انگیزه دارند، ما

---

[1]- English rule

[2] - Private attorneys general

نیز موافق حذف شرط پرداخت غرامت سه برابری از قانون ضد تراست ایالات متحده هستیم.

محدود کردن سایر دعاوی فاقد توجیه

دعاوی حقوقی با توجیه پایین نه تنها هزینه‌های مبادله را افزایش می‌دهد، بلکه موجب محدود شدن کارآفرینی و رشد نیز می‌شود. این موضوع، بویژه در مورد دعاوی فاقد توجیه[1] صادق است، که عموماً به صورت تصادفی طرح شده و ممکن است شامل مطالبات چند صد میلیون، اگرنه میلیارد، دلاری باشد.

یک دعوای حقوقی فاقد توجیه، که معمولاً توسط اعضای سازمان یافته گروهی از وکلای دادگستری پذیرفته می‌شود، به گونه‌ای ترتیب داده می‌شود که شاکیان از قبل هیچگونه حق الوکاله‌ای پرداخت نمی‌کنند؛ و حقوقدان‌ها حق‌الزحمه خود را به صورت نسبتی از خسارت تعیین شده در دادگاه در صوت پیروزی پرونده دریافت خواهند کرد. این موضوع موجب شده است تا برخی از حقوق دان‌ها زندگی خود را صرف پیگیری پرونده‌های بالقوه‌ای نمایند، که در غیر این صورت هرگز به دادگاه نمی‌رفت، و مشتریان بالقوه را نیز ترغیب می‌کنند تا بدون تحمل هرگونه ریسک برای خود، به عنوان نماینده طیف گسترده‌ای از گروه‌های مختلف، اقدام به شکایت کنند (از نظر فنی، مجموعه‌ای از قواعد اخلاقی برای جلوگیری از این کار وجود دارد، ولی وکلای مدافع موفق راه‌هایی برای فرار از آن سراغ دارند).

دعاوی حقوقی در دو مرحله پی‌گیری می‌شود. اول، دادگاه باید تعیین نماید که تمام اعضای گروه دارای "شرایط مشابه"[2] هستند ـ یعنی خسارت واردشده به آنها دارای دلیل یکسان است ـ یا خیر، تا در این صورت پرونده به عنوان یک دعوای حقوقی در نوبت رسیدگی قرار گیرد. در انجام این کار، دادگاه‌ها به طور ضمنی فرض می‌کنند که خوانده مسئول بوده و در نتیجه قادر به ارائه مدرکی که موضوع را قابل دفاع می‌سازد نیست. دوم، به محض اینکه درخواست گروه موردنظر توسط دادگاه تأیید شد، این موضوع را که خوانده واقعاً مسئول است و در صورت اثبات، میزان مسئولیت آن چقدر است (برای کل گروه)، آغاز می‌کند.

---

[1] - Unmeritorious class action
[2]- Similarly situated

برای خوانده‌ها مرحله اول مهمتر است، زیرا حتی یک ادعای فاقد توجیه نیز در صورت تأیید پرونده حقوقی توسط دادگاه خطر بزرگی محسوب می‌شود. اگر اندازه گروه شاکی بزرگ باشد، آنگاه کل خسارت نیز رقم قابل ملاحظه‌ای خواهد بود. به همین ترتیب، حتی اگر خوانده‌هایی که رسیدگی به ادعای آنها تسط دادگاه تأیید شده است بی‌گناه باشند (یا معتقد باشند که بی‌گناهند)، این امکان وجود دارد که به سادگی تسلیم شده و دست از ادعای خود بردارند، و حتی ممکن است برای فرار از جریمه‌ای که آنها را تهدید می‌کند اقدام به باج دادن کنند. این امر، به طور آشکار انگیزه‌ای است برای بنگاه‌های شاکی تا چنین پرونده‌هایی را پیگیری کنند.

یک امکان برای کاهش انگیزه برای طرح دعاوی حقوقی شرکتی، که عمدتاً شاکیان با توان مالی بالا (چه از محل منابع مربوط به خود و یا منابع شرکت‌های بیمه مسئولیت) را تهدید می‌کند، این است که به شاکی در چنین پرونده‌هایی فرصت محدودی برای ارائه مستندات مربوط به بی‌گناهی خود (در صورتی که واقعاً بی‌گناه باشد)، قبل از تشکیل پرونده یا رد آن توسط دادگاه، داده شود. هر چه این مستندات دادگاه پسندتر باشد، امکان موفقیت شاکیان در صورت ادامه دعوای حقوقی بیشتر خواهد بود. همینجا اهل فن و اقتصاددان‌های علاقمند به این موضوع را تشویق می‌کنیم تا در مورد یافتن راه‌های دیگری برای آن فکر کنند.(۱۷)

رقابت و نوآوری: سر پا نگهداشتن برنده‌ها

اکنون به بررسی سومین بخش از برنامه‌ای که برای تشویق کارآفرینی مولد پیشنهاد شد می‌پردازیم. بر خلاف بخش‌های اول و دوم، که تا حد زیادی، اگر نه بطور کامل، بر کارآفرینان انفرادی و شرکای مخترع آنها متمرکز بود، این بخش با بنگاه‌های بزرگ و اقداماتی که آنها را ترغیب به ادامه نوآوری می‌کند سر و کار دارد. این موضوع در اقتصادهای کارآفرین مناسب و ضروری است، زیرا در این اقتصادها بنگاه‌های بزرگ، از طریق انجام اصلاحات تجمعی در نوآوری‌های کارآفرینانه که انبوه مصرف کنندگان را برای مصرف آنچه که می‌خواهند تشویق و توانمند می‌کند، نقش مهم و مکملی را ایفا می‌کنند. به علاوه، تنها رقابت شدید میان بنگاه‌های بزرگ است که آنها را تحت فشار قرار می‌دهد تا، قبل از اینکه توسط رقبا از پا درآیند، بطور پیوسته برای انجام این اصلاحات و در نتیجه برقراری جریان با ثباتی از نوآوری و پیشرفت فنی تلاش کنند.

در این قسمت به چند ابزار سیاستی مهم برای اطمینان از حصول این نتیجه ـ یعنی تداوم نوآوری، عمدتاً توسط بنگاه‌های بزرگ ـ اشاره می کنیم. بحث خود را با توضیح درباره نقش مهم قانون ضد تراست و اهمیت گشودن درهای اقتصاد به روی کالاها، خدمات، اندیشه‌ها و سرمایه خارجی برای بکارگیری فشارهای رقابتی به منظور سرعت بخشیدن به نوآوری، آغاز می کنیم. بخشی از قانون مالیات بر درآمد شرکت‌ها- که مربوط به اختیار معاملات سهام[1] است ـ نیز می‌تواند برای ایجاد انگیزه در بنگاه‌های بزرگ، به ویژه برای تداوم نوآوری در آنها، اصلاح شود. ایده‌هایی که توسط دانشگاه‌ها توسعه می‌یابد، که پیش از این نیز به عنوان منبع نوآوری اهمیت داشته است، و اهمیت آن در حوزه فناوری‌های برتر آینده بیشتر نیز خواهد شد، می‌تواند به سرعت تجاری‌سازی[2] شده و به موفقیت کارآفرینان کمک کند. تمام این پیشنهادها موجب تشویق نوآوری و تجاری‌سازی نوآوری‌ها توسط بنگاه‌های بزرگ می‌شود. سرانجام اینکه، اطمینان از وجود نیروی انسانی آموزش دیده، که به خوبی با تقاضای رو به رشد نیروهای ماهر در قرن بیست و یکم انطباق داشته و نیروهای موردنیاز بنگاه‌های کوچک و بزرگ را تأمین نمایند، نیز ضروری است.

مقررات ضد انحصار و همکاری در فعالیت‌های نوآورانه

در فصل پنجم، نقش قانون ضد تراست، نه تنها در حمایت از رقابت بلکه تشویق آن، مورد بحث قرار گرفت. این بحث بدون تأکید بر ضرورت تداوم اجرای این قوانین انجام شد. در عین حال، اهمیت این نکته نیز باید یادآوری شود که مقامات مسئول اجرای قوانین ضد تراست در اقدامات اجرایی خود وزن بیشتری به منافع حاصل از روش‌های خاص *همکاری* میان بنگاه‌هایی که در خدمت منافع عمومی قرار دارند می‌دهند. نوآوری حوزه‌ای است که این موضوع در آن انعکاس ویژه‌ای دارد. نوآوری به حذف سریع سنت‌های کهنه و منسوخ کمک می‌کند و بنگاه‌ها را قادر می‌سازد تا هزینه‌های سنگین پژوهش و توسعه را میان خود تقسیم کرده و مشارکت شرکت‌های انفرادی را در آن ساده‌تر سازند. نوآوری همچنین موجب کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در پژوهش و توسعه شده و دوباره کاری‌ها را کاهش می‌دهد. و سرانجام اینکه، نوآوری

---

[1] - Stock options
[2] - Commercialized

موجب تسهیل سازگاری میان پیشرفت‌های فنی بنگاه‌های مختلف را، از طریق ساده‌سازی همکاری میان بنگاه‌ها برای مبادله فناوری‌ها با یکدیگر و یادگیری از هم، می‌شود.

در عمل، مقامات مسئول سازمان‌های ضدتراست می‌توانند منافع حاصل از همکاری را با بکار گیری آزمون "قاعده تدبیر تعدیل شده"[۱] برای وزن دادن به آثار رقابتی (یا احتمالاً ضد رقابتی) سرمایه‌گذاری مشترک در پژوهش، همکاری شرکت‌ها برای پژوهش، و حتی ادغام شرکت‌های فعال در صنایع فناوری برتر ـ که تماماً ممکن است واکنش‌های بهینه اجتماعی به شکست بازار و محدود شدن تولید و انتشار دانش باشد ـ تعیین کنند. در حقیقت، ادغام بنگاه‌هایی که سهم بالایی در صنایع فناوری برتر دارند (یعنی صنایعی که در آن هزینه‌های ثابت پژوهش و توسعه و استقرار فناوری‌های جدید بالا است) با این فرض صورت می‌گیرد که این ادغام‌ها برای دستیابی به کارآیی در بلندمدت، در مقایسه با صنایعی که تأثیرپذیری کمتری از فناوری دارند، ضروری است.

در حقیقت، هر دو سازمان مسئول اجرای قانون ضد تراست در ایالات متحده ـ وزارت دادگستری[۲] و کمیسیون تجارت فدرال[۳] - اثرات مثبت همکاری از طریق دستورالعمل‌های مربوط به مالکیت معنوی را تأیید می‌کنند.[(۱۸)] اعلام رسمی‌تر قاعده تدبیر تعدیل شده موجب از میان رفتن برخی از عدم اطمینان‌های قانونی شده است.[(۱۹)]

گشودن درهای اقتصاد به روی رقابت

آزادسازی تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اقدامی اقتصادی است که موجبات بدگمانی، و گاهی اوقات دشمنی، عمومی را فراهم می‌آورد. این نگرانی گسترده وجود دارد که خوشامدگویی به صادرات کشورهای دیگر، به ویژه کشورهایی که دستمزدها و سطوح زندگی در آنها پایین است، منجر به از دست رفتن مشاغل داخلی،

۱- قاعده تدبیر تعدیل شده (Relaxed rule of reason) روشی است که توسط دیوان عالی ایالات متحده در پی تفسیر خود از قانون ضد تراست شرمن به مورد اجرا گذاشت. بر اساس این قاعده، قراردادها و توافق‌هایی که موجب محدود شدن تجارت می‌شوند در معرض اقدامات قوانین ضد تراست خواهند بود و اندازه و مالکیت ناشی از انحصار غیر قانونی نخواهد بود- م

2 - Department of justic

3 - Federal trade commission

از بین رفتن کسب و کارها و کاهش دستمزدها به سطوح رقت انگیز کشورهای در حال توسعه خواهد شد. طی چند دهه، گروه‌های مؤثر بر افکار عمومی بر علیه رقابت غیر منصفانه ناشی از واردات کالاهای تولید شده توسط "نیروی کار ارزان خارجی" موضع می‌گرفتند. اکنون، شکایت مشابهی بر علیه "برون سپاری"[1] خدمات (یا به طور دقیق‌تر، "تأمین از خارج"[2]) از کشورهایی که دستمزدهای پایین‌تری به نیروی کار خود پرداخت می‌کنند، وجود دارد.

در کشورهای ثروتمند که خدمات نیروی کار منشاء خارجی پیدا کرده است واکنش‌های درست یا اشتباهی به این امر وجود دارد. محدود کردن تجارت ـ حتی به صورت جزیی، از طریق برقراری تعرفه، سهمیه بندی، یا سایر موانع واردات ـ به طور حتم یکی از واکنش‌های اشتباه است. استدلال رایج اقتصاددان‌ها در خصوص منافع دو طرفه تجارت آزاد اساساً صحیح است (اگر چه، همانطور که باومول[3] و گوموری[4] [2005] نشان داده‌اند، رقابت خارجی ممکن است موجب کاهش سهم منافع کشورهایی شود که سهم نیروی کار خارجی را افزایش داده اند بدون اینکه آن را با پیشرفت در نوآوری جبران نمایند). تجارت محصولاتی را در اختیار کشورهای وارد کننده قرار می‌دهد که تولیدکنندگان صنعتی کشورهای دیگر آن را ارزان‌تر تولید کرده و امکان مبادله آن با محصولاتی که کشور صادر کننده آن را با هزینه پایین‌تر تولید می کند را فراهم می‌آورد. انکار منافع این مبادله سودمند ـ یعنی، فرآیندی که در صورت استقرار تمام گروه‌های مبادله کننده در داخل ایالات متحده آن را تشوق کرده و از آن استقبال می‌کنیم ـ تنها می‌تواند به آسیب‌های ناشی از تجارت آزاد و تأمین منابع از خارج بیفزاید.

واکنش صحیح تولیدکنندگان کشورهایی که بنگاه‌های آنها از برون سپاری استفاده می‌کنند (مانند ایالات متحده) عبارت است از سرعت بخشیدن به نوآوری، برای تولید محصولات بهتر و ارزان‌تر. شواهد رو به رشدی وجود دارد که نشان می‌دهد شرکت‌هایی که بخشی از خدمات نیروی کار موردنیاز خود را از بیرون اقتصاد تأمین می‌کنند قادر خواهند بود در زمینه عرضه سریع‌تر و ارزان‌تر نوآوری‌ها به بازار به مزیت

---

[1] - Outsourcing
[2] - Off-shoring
[3] - Baumol
[4] - Gomory

رقابتی دست یابند (Engardio, 2006). با گسترش نوآوری، کشورها می‌توانند تجارت را افزایش داده و به طور همزمان از منافع حاصل از رشد اقتصادی، ایجاد مشاغل بیشتر، و افزایش دستمزدها، بهره‌مند شوند. این اتفاق در تاریخ ایالات متحده کاملاً قابل مشاهده است. واردات، به صورت نسبتی از ستانده کل، از ۱۱ درصد در سال ۱۹۹۵ به حدود ۱۷ درصد در سال ۲۰۰۴ افزایش یافته است. با این وجود، طی این دوره، درآمد یک خانوار متوسط به میزان ۸ درصد، تولید ناخالص داخلی (GDP) به میزان ۳۰ درصد و اشتغال کل به میزان ۱۲ درصد افزایش یافته است.[۲۰] به طور مشخص، کشورها می‌توانند بطور همزمان تجارت را گسترش داده و از افزایش سطح زندگی بهره‌مند شوند.

در حقیقت، تجارت آزاد، به همراه سرمایه‌گذاری مستقیم توسط خارجی‌هایی که کارخانجات خود را در ایالات متحده مستقر می‌کنند، بنگاه‌های آمریکایی را بر اساس توان رقابتی آنها اداره کرده و مصرف‌کنندگان را قادر می‌سازد از منافع حاصل از تنوع محصولات و خدمات، با قیمت‌های پایین‌تر، بهره‌مند شوند. به عنوان مثال، بدون فشار ناشی از رقابت خودروهای ژاپنی کم مصرف و با کیفیت بالا، شرکت‌های خودروسازی ایالات متحده قادر نخواهند بود خودروهایی با مصرف کمتر و قابل اتکاءتر از آنچه که اکنون وجود دارد تولید کنند. همین اتفاق در صنایع فولاد و نساجی نیز رخ داده است.

البته این موضوع به معنی انکار نگرانی‌های منطقی درباره پیشرفت خارجی‌ها در حوزه‌های فناوری نیست. مزایای ناشی از "اولین وارد شونده"[۱] بیرون راندن بنگاه‌هایی را که برای اولین بار در حوزه‌های نوین به موفقیت دست یافته‌اند بسیار دشوار (اگر نه غیر ممکن) ساخته است. صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس، امکان یادگیری از نیروی کار با تجربه، و حمایت متقابلی که صنایع مرتبط از یکدیگر به عمل می‌آورند، می‌تواند جایگاه دفاعی محکمی را برای صنایع و کشورهای میزبان در مقابل ورود فناوری از کشورهای دیگر فراهم کند. حتی در عصر اینترنت نیز مکان‌یابی یک فعالیت برتری قابل توجهی را فراهم می‌آورد، و طراحی و مونتاژ محصولات متنوعی که قطعات آن در نقاط مختلف جهان تولید شده است را امکان‌پذیر می‌سازد. به محض اینکه یک منطقه به محل

۱- منظور از اولین وارد شونده (First mover) مزیت رقابتی ناشی ازورود یک بنگاه به یک صنعت یا بازار به عنوان اولین بنگاه است- م

استقرار یک بنگاه در حوزه‌ای تخصصی تبدیل شد، یک چرخه مثبت آغاز می‌شود: وجود انبوهی از نیروی کار متخصص و خدمات حمایتی مرتبط با آن موجب جذب بنگاه‌های بیشتر شده و این به نوبه خود افراد بیشتری را جذب کرده و زیر ساخت‌های مناسب‌تری را فراهم خواهد کرد. نمونه‌های این وضعیت نه تنها در ایالات متحده (به ویژه در نواحی آوستین[1]، بوستون[2]، سیاتل[3]، رالیج[4] و ناحیه خلیج سان‌فرانسیسکو[5])، بلکه در سراسر جهان، از جمله در بنگلور هندوستان (در زمینه نرم افزار)، شمال ایتالیا (در زمینه طراحی) و تایوان (در زمینه تولید محصولات مصرفی الکترونیکی)، قابل مشاهده است. ریچارد فلوریدا[6] از دانشگاه کارنگی ـ ملون[7] به این تمرکز جغرافیایی[8] به عنوان شاهدی بر اینکه جهان در حال "متمرکز شدن"[9] و نه "گسترده شدن"[10] است اشاره می‌کند، که توماس فریدمن[11] ستون نویس روزنامه نیویورک تایمز نیز به آن اشاره کرده است (Florida, 2005; and Friedman, 2005).

در عین حال، بیان نگرانی‌های مربوط به انتشار پیشرفت اقتصادی در سراسر جهان از چند جهت دارای اهمیت است. ما به عنوان شهروندان آمریکا، خواهان این هستیم که هندی‌ها و چینی‌ها نیز رشد کنند، زیرا هر چه آنها ثروتمندتر باشند بازارهایی که برای صادرات آمریکا ایجاد می‌شود نیز بزرگتر خواهد بود. توسعه ایده‌های مختلف در دیگر نقاط جهان به این معنی نیست که آمریکایی‌ها نمی‌توانند از منافع آن بهره‌مند شوند. همانگونه که کشورهای دیگر جهان از پیشرفت‌های فنی آمریکایی‌ها در دهه‌های گذشته بهره‌مند شده‌اند، ما نیز می‌توانیم با واردات کالاهای سرمایه‌ای، که نشانگر پیشرفت فنی است و نیز با پذیرش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، که عموماً با فرآیندهای پیشرفته و مهارت‌های مدیریتی همراه است، از این موضوع منتفع شویم. در

---

[1] - Austin
[2] - Boston
[3] - Seatle
[4] - Raleigh
[5] - San Francisco Bay
[6] - Richard Florida
[7] - Carnogi-Mellon
[8] - Geographical agglomeration
[9] - Spiky
[10] - Flat
[11] - Thomas Friedman

حقیقت، ایالات متحده در طول تاریخ همواره از این حوادث ـ از خطوط آهن انگلیسی‌ها در قرن نوزدهم گرفته تا شیوه تولید صنعتی "سر وقت"[1] و چرخه‌های کیفیت ژاپنی در سال‌های اخیر ـ منتفع شده است.

در بلند مدت، تمام شهروندان جهان، از جمله کسانی که در کشورهای ثروتمندی چون ایالات متحده ساکن هستند، می‌توانند انتظار داشته باشند که، در صورت تلاش تعداد بیشتری از افراد ماهر برای دستیابی به مرزهای جدید فناوری، آنها نیز به وضعیت رفاهی بهتری دست خواهند یافت. همانگونه که مالکوم گلادول[2] نویسنده عامه پسند اخیراً نوشته است: "*با توسعه سریع چین و هند و دیگر بخش‌های جهان در حال توسعه، می توانیم دسترسی به قدرت فکری موجود را افزایش داده و موجب آزاد شدن استعدادهای جمعیتی انبوه شده و به آنها آموزش دهیم. حل این مشکلات هنگامی ساده‌تر خواهد بود که تعداد مغزهایی که روی آن کار می‌کنیم ۱۰ برابر بیشتر باشد*" (Time, October 24, 2005, P.86).

مطالب فوق نه برای نا امید کردن، بلکه برای هشدار دادن در برابر عصبانیت شدید است. البته، رهبران ایالات متحده در بخش‌های عمومی و خصوصی باید برای حفظ رهبری این کشور در زمینه نوآوری و تجاری‌سازی آن تلاش نمایند. با اجرای این راهبرد وضعیت بهتری خواهیم داشت، زیرا می‌توانیم از منافع ایجاد شده در نتیجه نوآوری و چرخه مثبت در اختیار داشتن رهبری اقتصاد جهان بهره‌مند شویم. ولی بستن مرزهای کشور به روی کالاها، خدمات، اندیشه‌ها و سرمایه خارجی کمک خاصی به ما نخواهد کرد. برعکس، روش حمایت گرایانه، از طریق محروم کردن مصرف کنندگان و تولید کنندگان آمریکایی از آنچه که بهترین است، مطمئن‌ترین راه برای از دست دادن جایگاه نخست اقتصادی درجهان خواهد بود.

چالش مهم برای سیاستگذاران آمریکایی (و دیگر کشورهای ثروتمند) حفظ تعهد به تجارت آزاد، در شرایط افزایش نگرانی گروه‌های مختلف سیاسی و کارگران یقه آبی و یقه سفید درباره تهدید امنیت شغلی و درآمدی آنها توسط شرکت‌های خارجی، است. برخورد با این چالش در صورتی امکانپذیر خواهد بود که کسری تجاری ایالات متحده بیش از حد افزایش نیابد. ولی این کسری احتمالاً بدون کاهش قابل توجه در کسری

---

[1] - Just-in-time
[2] - Malcolm Gladwell

بودجه فدرال در بلند مدت، که به عنوان عامل محدود کننده پس‌انداز ملی عمل کرده و موجب افزایش نیاز به سرمایه خارجی برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌ها در ایالات متحده می‌شود، کاهش چندانی نخواهد یافت. کسری بالا و رو به رشد حساب جاری به عنوان عامل خنثی کننده جریان ورود سرمایه عمل می‌کند. در میان مدت، صرفنظر از اقداماتی که در زمینه بودجه قابل انجام است، سیاستگذاران دولت فدرال در صورتی می‌توانند نگرانی کارگران از رقابت جهانی را کاهش دهند که دولت اقداماتی را برای جبران کاهش درآمد آنها در نتیجه از دست دادن شغل خود انجام دهد. یک راه برای دستیابی به این هدف فراهم کردن امکان بیمه دستمزد[1] محدود است، که بخشی از دستمزد از دست رفته کارگران بیکار را تا زمانی که بتوانند شغلی جدید ولی با دستمزد پایین‌تر بدست آورند جبران می‌کند. کنگره آمریکا آزمایش محدود این شیوه را در مذاکره با نماینده رییس جمهور در سال ۲۰۰۲ تصویب کرد، ولی تنها برای کارگران پنجاه سال به بالا که ثابت کنند تجارت خارجی دلیل اصلی بیکار شدن آنها بوده است. این برنامه باید به تمام کارگران، صرفنظر از دلیل بیکاری آنها (که عمدتاً ناشی از افزایش پیوسته در بهره‌وری است)، تعمیم یافته و می‌تواند با هزینه منطقی، شاید کمتر از ۵ میلیارد دلار در سال (که به سادگی از طریق افزایشی اندک در مالیات بیمه بیکاری فدرال تأمین شود)، به اجرا درآید.[۲۲] همانگونه که در فصل هفتم بیان شد، برنامه مشابهی نیز باید در اروپا، به عنوان اقدامی برای دست کشیدن از برنامه‌های پر هزینه بیمه بیکاری، به اجرا درآید.

سیاست‌های دولت برای تسهیل انتقال فناوری

ایالات متحده باید به گشودن درهای اقتصاد به روی کالاها و اندیشه‌های خارجی ادامه داده و دولت این کشور می‌تواند، و باید، نقشی فعال در تسهیل استفاده از فناوری خارجی توسط بنگاه‌های مستقر در ایالات متحده در پیش گیرد. در حقیقت، هیچ کشوری در جهان نمی‌تواند به صورت یک جزیره مستقل عمل نموده و انحصار نوآوری را در اختیار داشته باشد. حتی ایالات متحده و ژاپن، که تاکنون از نظر تعداد حق اختراع‌های صادر شده در هر سال نقش پیشرو داشته‌اند، کمتر از ۳۵ درصد نوآوری‌های

---

[1]- Wage insurance

جهان را در اختیار دارند، که به این معنی است که آنها باید نسبت قابل توجهی از ۶۵ درصد مابقی را به منظور جلوگیری از ناامیدی رقبای خود از کشورهای دیگر (از طریق خرید یا دریافت حق امتیاز) تهیه کنند.(۲۳) در واقع، انتقال فناوری اساساً فعالیتی کارآفرینانه است. این اقدام مستلزم شناسایی پیشرفت‌های فنی در کشورهای دیگر است که امکان واردات، طراحی مجدد نوآوری‌ها برای انطباق آن با نیازهای داخلی و سپس آرایش دوباره آن برای معرفی به سرمایه‌گذاران مولد کشور وجود دارد.

دولت می‌تواند، و باید، نقش سودمندی را در تمام این فعالیت‌ها ایفا کند. دلیل اصلی این مسئله این واقعیت است که کسب اطلاعات جدید می‌تواند بسیار پر هزینه، دشوار و زمان بر باشد و مستلزم تلاش تعداد زیادی از افراد کاملاً تحصیل کرده و ماهر است. ولی به محض اینکه مخارج اولیه پرداخت شد، هزینه‌های عرضه اطلاعات، به گونه‌ای که دیگران نیز به آن دسترسی داشته باشند، به شدت کاهش یافته و قابل عرضه به دهها و حتی هزاران کاربر خواهد بود. به عبارت دیگر، هزینه فراهم آوردن اطلاعات برای یک کاربر اضافی به صفر خواهد رسید. به همین دلیل، یک نهاد مرکزی جمع آوری اطلاعات ـ مثلاً یک سازمان دولتی- بطور همزمان و با هزینه‌ای بسیار کمتر از حالتی که هر کاربر خود به دنبال کسب اطلاعات موردنیاز است، می‌تواند در خدمت تعداد زیادی از کاربران باشد. به عنوان مثال، وظیفه بررسی نشریات فنی خارجی و ترجمه مقالات فنی مناسب می‌تواند برای تعداد زیادی از بنگاه‌های کشور، یا حتی برای تعداد زیادی از صنایع، با هزینه‌ای اندک، توسط یک شرکت تجاری واحد انجام شود.

به نظر می‌رسد کشورها از نظر مقدار منابعی که به این هدف اختصاص می‌دهند به طور قابل توجهی با هم تفاوت دارند و کاملاً آشکار است که ایالات متحده نیز در این زمینه نقش رهبری ندارد. اگر چه مطالعات ارائه شده در این قسمت بیش از پانزده سال پیش انجام شده است، ولی تردیدی نداریم که نتایج مهم آن هم اکنون نیز مشابه شرایط زمان انجام بررسی‌ها دارای اهمیت است. ادوین مَنسفیلد[1] در سال ۱۹۹۰ پس از بررسی یکصد بنگاه آمریکایی در سیزده صنعت مختلف نشان داد که پاسخ دهندگان به بررسی معتقد بوده اند که تنها ۲۹ درصد از بنگاه‌های آمریکایی، مانند رقبای ژاپنی خود، منابع مالی زیادی را (به صورت درصدی از فروش) برای نظارت بر توسعه

---

[1]- Edwin Mansfield

فناوری‌های خارجی هزینه می‌کنند. بر اساس اعلام بنگاه‌های مورد بررسی، ۴۷ درصد به اندازه همتاهای آلمانی خود، ۵۱ درصد به اندازه رقبای فرانسوی خود، و ۷۰ درصد به اندازه رقبای انگلیسی خود برای نظارت بر تحولات فناوری خارجی پول خرج می‌کنند (Mansfield, 1990, 343). این تفاوت‌ها، با این فرض که تاکنون نیز ادامه داشته است (البته تردید داریم که اینگونه باشد)، ممکن است فرصت خوبی برای منتفع شدن یک اقتصاد روبه رشد از برتری ناشی از نظارت بر فناوری‌های خارجی و بکارگیری آن ایجاد کند.

یکی از راه‌هایی که دولت فدرال برای محدود کردن فاصله فناوری پیش رو دارد ایجاد یک سازمان نظارت بر فناوری، با کارکنان متخصص در زمینه نظارت، ترجمه و انتشار موضوعات مهم از نشریات خارجی، است. این سازمان می‌تواند بخشی از یک سازمان موجود، مانند وزارت بازرگانی، یا حتی بخشی از سازمان حق اختراعات و نشانه‌های تجاری، باشد (ایجاد یک بخش جدید با منابع مالی معین و تلاش بیشتر کارکنان موجود سازمان حق اختراعات و نشانه‌های تجاری می تواند از انحراف آن از وظایف اصلی خود جلوگیری کند). همچنین این سازمان نباید سازمانی بزرگ باشد و بخش عمده‌ای از وظایف خود را می‌تواند با استفاده از خدمات دریافتی از دانشگاه‌ها انجام دهد. به علاوه، این سازمان فدرال می‌تواند از نیروهای فنی مستقر در سفارتخانه‌های آمریکا در سراسر جهان، که شغل اصلی آنها نظارت بر تحولات فناوری ـ در نشریات فنی، نشریات مربوط به حق اختراعات و گزارش‌ها و خبرنامه‌های شرکت‌ها ـ و گزارش منظم آن به واشنگتن است، کمک بگیرد. نتایج بدست آمده را می‌توان در یک بانک اطلاعاتی نگهداری کرد، آن را به انگلیسی برگرداند، و به طور گسترده‌ای از طریق اینترنت در دسترس کاربران قرار داد. متخصصین شاغل در سفارتخانه‌ها همچنین می‌توانند به انعقاد موافقتنامه‌های مبادله فناوری میان بنگاه‌های آمریکایی و خارجی با شرکت‌های بومی کمک کنند.

دانشگاه‌ها نیز عامل ارتباطی بالقوه دیگری برای کمک به انتقال فناوری به ایالات متحده هستند. در طول سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، تعداد زیادی از دانشجویان خارجی برای مطالعه و تحصیل در دانشگاه، اغلب به خرج دولت متبوع خود، کسب دانش و مهارت‌های فنی و مدیریتی پیشرفته برای بکارگیری آن در کشور خود، به آمریکا سفر کرده‌اند. در واقع، موازنه میان افراد بومی و افرادی که در خارج متولد شده‌اند برای کسب

مدارک دکترا (PH.D) در علوم و مهندسی از دانشگاه‌های آمریکایی به مرور زمان به شدت تغییر کرده است. در سال ۱۹۶۶، حدود ۷۷ درصد از مدارک مذکور به آمریکایی‌ها اعطا می‌شد، ولی در سال ۲۰۰۰، این رقم به ۶۱ درصد کاهش یافت (Freeman et al., 2004). از زمان حملات تروریستی یازدهم سپتامبر سال ۲۰۰۱، اداره مهاجرت آمریکا ادامه تحصیل دانشجویان خارجی را در رشته‌های علوم و مهندسی بسیار محدود کرده است. البته، معتقدیم که این کار اشتباه است و سیاست‌های مهاجرت ایالات متحده برای دانشجویان خارجی باید تعدیل شود، و نیز باید به آندسته از دانشجویان خارجی که مدارک خود را در رشته‌های ریاضیات و علوم دریافت می‌کنند روادید کار بلند مدت، و یا حتی مجوز اقامت و شهروندی، داده شود (Becker, 2005; Schramm and Litan, 2005). در سال ۲۰۰۶، سیاستگذاران آمریکایی با این استدلال موافقت کردند. کنگره سقف سالانه صدور ویزای نوع H1-B[1] برای مهاجرین دارای تخصص در علوم و مهندسی را افزایش داد و از ۶۵ هزار مورد به ۱۱۵ هزار مورد رساند. در تابستان سال ۲۰۰۶ نیز این بحث مطرح بود که آیا به تعداد بیشتری از دانشجویان خارجی اجازه اقامت دائم در آمریکا پس از دریافت مدارک عالی در رشته‌های ریاضیات و مهندسی، فناوری و فیزیک داده شود یا خیر (ما خود شهروندی خودکار[2] را ترجیح می‌دهیم).

در عین حال، به دولت ایالات متحده هشدار می دهیم تا از تجربه دولت‌های دیگر در زمینه پرداخت کمک هزینه تحصیلی به دانشجویان آمریکایی برای تحصیل در رشته‌های مهندسی و علوم در دانشگاه‌های خارجی پند بگیرد. چنین برنامه‌ای باید اعطای بورس‌های آموزشی فوق لیسانس و دکتری را به دوره‌های لیسانس نیز تعمیم داده و به دانشجویان برای یادگیری زبان کشورهایی که مایل به تحصیل در آن هستند یارانه پرداخت کند. در عصر جهانی شدن اقتصاد در قرن بیست و یکم، بهترین کار این است که سیاست رسمی دولت دانشجویان آمریکایی را به بهترین شکل برای کار و داد و ستد در یک جهان کاملاً رقابتی آماده کند. تشخیص این موضوع که باید چیزهای زیادی از دیگران یاد بگیریم راه مناسبی برای شروع است.

---

[1] - ویزای H1-B، یا ویزای غیر مهاجرتی (Non- immigrant)، که مطابق بخش ۱۰۱ قانون مهاجرت و ملیت ایالات متحده آمریکا به کارفرماها اجازه می‌دهد کارگران خارجی میهمان دارای تخصص را در مشاغل خاص بکار گیرند- م

[2] - Automatic citizenship

بالاخره اینکه، انتقال فناوری نه تنها از طریق اعزام آمریکایی‌ها به خارج، بلکه با استقبال از حضور خارجی‌های دارای مدارک تحصیلی بالا در ایالات متحده، می‌تواند سرعت گیرد. این سیاست ممکن است شدیداً با مخالفت آمریکایی‌های برخوردار از مهارت بالا مواجه شود، که رشد درآمدهایشان ممکن است با افزایش تعداد کارگران آموزش دیده خارجی آسیب ببیند- دقیقاً مانند کارگران کم مهارت‌تر که معمولاً با واردات کالاهای تولید شده با فناوری کاربر یا مهاجرت کارگران کم مهارت‌تر مخالفت می‌کنند. ولی در جهانی که در آن محدودیت‌های مبادله دانش به طور روزافزونی از میان برداشته می‌شود، کاملاً اشتباه است که از مزیت ناشی از کارگران آموزش دیده و ماهر خارجی بهره‌مند نشویم.

تشویق نوآوری از طریق نظام مالیات بر درآمد شرکت‌ها

همانند مالیات بر درآمد اشخاص، مالیات بر درآمد شرکت‌ها نیز می‌تواند برای تشویق بنگاه‌های کارآفرین مورد استفاده قرارگیرد. اصلاحات مالیاتی که در زمینه مالیات بر درآمد شرکت‌ها مد نظر داریم ـ صرفنظر از اینکه این مالیات‌ها افزایش می‌یابد، کاهش می‌یابد (همانگونه که اغلب اقتصاددان‌ها مدت‌ها اعتقاد داشته‌اند)، یا بر حسب افزایش درآمدها تقریباً در سطوح کنونی ثابت می‌ماند ـ موجب سرعت بخشیدن به نوآوری، هم توسط بنگاه‌های بزرگ و هم بنگاه‌های کارآفرین کوچک تازه تأسیس، خواهد شد.

موضوع مورد نظر ما "اختیار خرید سهام"[1] است، که از اوایل دهه ۱۹۹۰ به ابزاری مردم پسند برای جبران افراد، به ویژه در شرکت‌های با رشد بالا و فناوری‌های برتر، تبدیل شده است. اختیار خرید سهام به دریافت کنندگان آن فرصت خوبی را برای خرید سهام شرکت به قیمت معین (قیمت ثابت)[2] ارایه کرده و در نتیجه در صورتی که قیمت سهام افزایش یافته ولی خطر کاهش آن وجود نداشته باشد (چون دارندگان سهام در صورت عدم افزایش قیمت آن انگیزه‌ای برای استفاده از این ابزار نخواهند داشت) فرصت بالقوه مناسبی فراهم خواهد کرد. دراصل، اختیار خرید سهام به حل مشکلی که

---

[1]- Stock-option
[2]- Strike price

اصطلاحاً مسئله کارفرما ـ کارگزار[1] نامیده می‌شود، که بر اساس آن مالکین سهام نقش کارفرما و مدیران شرکت نقش کارگزار آنها را ایفا می‌کنند، کمک می‌کنند. در مسئله کارفرما ـ کارگزار مشکل از اینجا ناشی می‌شود که کارگزاران مراقب منافع خود در شرکت هستند و منافع مالکین در درجه دوم اهمیت قرار دارد. با واگذاری بخشی از مالکیت شرکت به مدیران، یا دست کم سهم مالکیتی بالقوه به آنها (به محض اینکه روش اختیار خرید سهام به اجرا درآمد)، اختیار خرید سهام از دیدگاه نظری منافع مدیران شرکت وسهامداران را بهتر تأمین خواهد کرد.

ولی روش اختیار خرید سهام با یک مانع مهم مواجه است. اگر ارزش اختیار خرید سهام تنها به قیمت سهام شرکت مرتبط شود و قیمت سهام نیز به طور موقت به سطحی بالاتر از درآمدهای مورد انتظار افزایش یابد، مدیران ممکن است وسوسه شوند تا با "دستکاری در دفاتر"[2] اقدام به تقلب نمایند ـ یعنی، دست بردن در حساب‌ها از طریق ارائه مخارج قابل قبول یا بالاتر نشان دادن درآمدها، به منظور افزایش درآمدهای مورد انتظار (به ویژه انتظارات تحلیل‌گران سهام که به دنبال تحولات شرکت‌های سهامی عام هستند)، با امید به اینکه پس از افزایش قیمت سهام پول کافی به جیب بزنند. رسوایی شرکت‌ها در اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰ را تنها می‌توان با اینگونه حوادث توضیح داد (Bogle, 2005; Bromwich et al., 2002)

احتمالاً برخی از سوء استفاده‌ها از روش اختیار خرید سهام با تصمیم شورای استانداردهای حسابداری مالی (FASB)[3] در سال ۲۰۰۵، که شرکت‌های سهامی عام در آمریکا را ملزم به ثبت اطلاعات مربوط به اختیار خرید سهام به عنوان هزینه جبرانی[4] با استفاده از روش‌های مختلف مصوب می‌کند، اصلاح شده است. شورای استانداردهای حسابداری مالی این تصمیم را پس از بیش از یک دهه بحث بر سر موضوع و پس از مقاومت قبلی کنگره در مقابل این اقدام، و تا حد زیادی با فشار شرکت‌های فعال در صنایع با فناوری برتر (که می‌ترسیدند لحاظ هزینه‌های مربوط به اختیار خرید سهام به

---

[1] - مسئله کارفرما ـ کارگزار (Principal- agent problem) به این دلیل ایجاد می‌شود که مدیران و کارگران یک بنگاه اهداف مورد نظر خود را دنبال می‌کنند، حتی اگر این مسئله موجب کاهش سود مالکین بنگاه شود. مدیران یا کارگران کارگزارانی هستند که برای مالکین بنگاه، یعنی کارفرماها، کار می‌کنند- م

[2]- Cook the books

[3]- Financial Accounting Standards Board

[4]- Compensation expense

عنوان هزینه قابل قبول مانع ازجذب مدیران و کارکنان با استعداد شود)، اتخاذ کرد. در این خصوص که آیا این ترس دارای توجیه کافی است یا خیر شواهد کافی وجود ندارد، ولی حتی اگر این نگرانی توجیه داشته باشد، مشکل را می‌توان از طریق معاف کردن شرکت‌های سهامی عام تازه تأسیس از شرط مذکور، برای یک دوره زمانی محدود پس از وارد شدن نام آنها در فهرست شرکت‌های سهامی عام، حل کرد.

معهذا، موضوعی که در اینجا خواهان بررسی آن هستیم این است که اختیار خرید سهام چگونه باید برای دستیابی به اهداف مالیاتی مورد استفاده قرار گیرد. بر خلاف شرایط تعیین شده توسط شورای استانداردهای حسابداری مالی، که شرکت‌ها را ملزم به برآورد مخارج مربوط به واگذاری اختیار خرید سهام می‌کند، قانون کنونی مالیات بر درآمد شرکت‌ها تنها زمانی اجازه کاهش مالیات را می‌دهد که کارکنان واقعاً اقدام به خرید سهام کرده باشند. ارزش اختیار خرید سهام برای اهداف مالیاتی با ارزش آن برای اهداف مربوط به گزارش‌دهی مالی متفاوت است، که این امر تا حد زیادی ناشی از این است که تعیین مخارج مربوط به اختیار خرید سهام بر اساس تفاوت میان قیمت موردعمل و قیمت ثابت (تعریف مالیاتی) ساده‌تر است تا برآورد ارزش اختیارها زمانی که هدیه داده می‌شوند (تعریف گزارش دهی). نکته مهمتر برای هدف مورد نظر ما این است که قانون مالیات‌ها در ایالات متحده به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا مخارج مربوط به اختیار خرید سهام را، *صرفنظر از اینکه عملکرد بنگاه نسبت به بنگاه‌های دیگر همان صنعت یا نسبت به تمام بنگاه‌های سهامی*، کسر نمایند. اختیار خرید سهام که به این شیوه طراحی شده است (همانگونه که تمام اختیارهای خرید اینگونه هستند) امکان عملکرد فوق العاده را برای مدیران و کارکنان فراهم نمی‌کند؛ برعکس، دارندگان اختیار خرید سهام می‌توانند از عملکرد پایین تر از استاندارد[1] شرکت‌های خود منتفع شوند، زیرا می‌توانند منافع حاصل از اختیار خرید سهام را، تا زمانی که قیمت سهام شرکت در حال افزایش است، تحقق بخشند.

به علاوه، اگر چه شرکت‌ها عموماً مدیران و کارکنان را از معامله اختیار خرید سهام خود برای یک دوره زمانی پس از دریافت آن منع می‌کنند، ولی این محدودیت در اغلب موارد حداکثر شش ماه است. در نتیجه، دارندگان اختیار خرید سهام برای حداکثر

---

[1] - Sub-par performance

کردن عملکرد کوتاه مدت سهام شرکت خود (از جمله از طریق دستکاری در دفاتر) انگیزه خواهند داشت، صرفنظر از اینکه فعالیت آنها در بلند مدت عملکرد شرکت را تحت تاثیر قرار می‌دهد یا خیر.

بر این باوریم که قانون مالیات بر درآمد شرکت‌ها عملکرد فوق‌العاده شرکت را در بلند مدت ـ در نتیجه نوآوری ـ در صورتی تشویق خواهد کرد که مخارج مربوط به اختیار خرید سهام تنها در صورت تأمین شرایط زیر قابل کسر باشد:

۱- اختیار خرید سهام برای دوره‌ای طولانی، به عنوان مثال تا پنج سال، قابل خرید و فروش نباشد، تا از این طریق کسی که آن را دریافت می‌کند در خصوص اثرات قیمت‌های سهام تفکر بلند مدت داشته باشد؛ و

۲- اختیار خرید سهام مبتنی بر عملکرد باشد، بطوری که مقدار آن مشروط به عملکرد بهتر بنگاه نسبت به بنگاه‌های مشابه یا عملکرد گذشته خود باشد.[۲۴]

از سوی دیگر، کمیسیون ارز و اوراق بهادار[1]، که بر گزارش‌دهی شرکت‌های سهامی عام نظارت می کند، باید ارائه سریع اطلاعات شفاف مربوط به فروش سهام توسط مدیران ارشد شرکت‌ها را الزامی کند، تا از این طریق سرمایه‌گذاران از زمان فروش سهام توسط سهامداران "داخلی" بنگاه آگاه باشند.

اصلاحات مالیاتی پیشنهادی، در کنار الزام به افشای اطلاعات، مدیران را از انجام اقداماتی که به گونه‌ای غیر واقعی موجب افزایش شدید قیمت سهام یک شرکت شده و سپس از طریق فروش سهام خود موجب سقوط آن در تابلوی بورس می‌شوند منع کنند. با نگاهی خوش بینانه، اصلاحات پیشنهادی برای مدیران شرکت روشن خواهد کرد که تنها راه برای افزایش منافع خود افزایش سرعت نوآوری در شرکت است، که برای سهامداران و کل اقتصاد نیز مفید است.

تشویق تجاری سازی پژوهش‌های دانشگاهی

کارآفرینان باید انگیزه کافی برای ارایه نوآوری‌ها به بازار داشته باشند. اما نوآوری‌های اکثر شرکت‌های بزرگ، همانگونه که قبلاً بحث شد، ماهیتاً تدریجی است و زمانی ثمر می‌دهد که با فشارهای رقابتی برای ادامه مسابقه نوآوری مواجه شوند.

---

[1]- Securities and Exchange Commission

دانشگاه‌ها، دست کم در ایالات متحده، به طور روز افزونی تبدیل به منابع خلق دانش فنی جدید و محصولات و فرآیندهای تولید جدید شده‌اند.[۲۵] با پیچیده‌تر شدن فناوری‌ها، دانشگاه‌ها می‌توانند نقش مهمتری را در پیشبرد نوآوری از طریق خلق اندیشه‌هایی که مسابقه نوآوری را میان شرکت‌های بزرگ و کوچک تقویت می‌کنند ایفا نمایند. تا سال ۱۹۸۰، در خصوص میزان برخورداری دانشگاه‌ها و دانشکده‌های آنها از حقوق مربوط به نوآوری‌هایی که بسیاری عقیده داشتند موجب دلسردی آنها برای تجاری سازی آن می‌شود، اطلاعات قطعی وجود نداشت. این عدم قطعیت با تصویب قانون بای ـ دول[1]، که به طور آشکار به دانشگاه‌ها و دانشکده‌های آنها اجازه می‌داد نوآوری‌ها را تجاری‌سازی کنند، و در نتیجه از پژوهش‌هایی که از بودجه فدرال تأمین مالی شده است سود ببرند، آشکار شد. هدف این قانون خارج کردن علوم از دانشگاه و عرضه آن به بازارهای تجاری، در سریع‌ترین زمان ممکن، چه از طریق انجام سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر جدید و چه فروش یا صدور مجوز فناوری به بنگاه‌های بزرگ بود، که اغلب آنها در جستجوی دانشگاه‌ها هستند تا نیازهای نوآوری خود را تأمین کنند.

مطابق برخی از شاخص‌ها، ظاهراً به نظر می‌رسد که قانون بای ـ دول نوعی موفقیت محسوب می‌شود، که با جهش چهار برابری سهم حق اختراعات داخلی در اختیار دانشگاه‌ها از ۱۹۸۰ تا اواسط دهه ۱۹۹۰ (Mowrey, 2005)[۲۶] و پیدایش برخی از شرکت‌های فعال در فناوری‌های برتر که در اطراف دانشگاه‌ها شکل گرفته‌اند، مانند گوگل[۲] (در زمینه جستجوی اینترنتی)، ژنتیک[۳] (در فناوری زیستی)، چیرون[۴] (در تولید انواع واکسن)، سایروس لاجیک[5] (در فناوری اطلاعات) و نت اِسکِیپ[۶] (که اولین جستجوگر اینترنتی پر استفاده را پس از افول مایکروسافت، تا حدی به این دلیل که دادگاه‌های ایالات متحده می‌پنداشتند که قانون ضدتر است نقض شده است، توسعه داد)، اندازه گیری می‌شود. شرکت‌های بزرگ و بنگاه‌های فعال در سرمایه‌گذاری

1- Bayh-Dole Act
2- Google
3- Genentech
4- Chiron
5- Cirrus Logic
6- Netscape

خطرپذیر نیز با بی‌قراری برای دریافت امتیاز بهترین فناوری‌های دانشگاهی، نه برای خرید شرکت‌های ایجاد شده توسط دانشگاه‌ها، خارج از دانشگاه، صف کشیده اند. در سال‌های اخیر، تعدادی ازکشورها، که در گذشته تجاری سازی نوآوری‌های دانشگاهی را با این توجیه که تجاری سازی موجب انحراف دانشگاه‌ها از وظایف اصلی آموزش و پژوهش‌های پایه می‌شود تشویق نمی‌کردند، در صدد اجرای نسخه‌های بومی قانون بای– دول در کشور خود برآمده‌اند.

به رغم تمام این موفقیت‌های ظاهری، بر این باوریم که پژوهش‌های دانشگاهی با سرعتی که کارآفرینان و شرکت‌های بزرگ به دنبال نوآوری بیشتر برای بکارگیری فناوری‌های تازه توسعه یافته هستند حرکت نمی کند. به نظر می‌رسد وسوسه برخورداری از پاداش‌های حاصل از تجاری سازی نوآوری‌ها تنها موجب تشویق تعداد انگشت شماری از پژوهشگران در برخی از دانشگاه‌های کوچک شده است. به عنوان مثال، تنها چهار دانشگاه سالانه بیش از ۱۰۰ حق اختراع دریافت کرده اند و تنها ده دانشگاه بیش از ۲۷۰ مورد افشای اطلاعات داشته‌اند، که نشانگر مرحله ما قبل دریافت حق اختراع یک کشف جدید است. اطلاعات خلاصه موارد محدودی از تجاری سازی نوآوری‌ها در جدول (۱۸) ارایه شده است.

بر این اعتقادیم که دانشگاه‌ها ــ حتی دانشگاه‌هایی که نوآوری و فعالیت تجاری‌سازی در آنها از قبل به صورت متمرکز انجام می‌شده است ـ در صورتی می‌توانند وظیفه عرضه کشفیات خود به بازار را به نحو مطلوب انجام دهند که دیوانسالاری کمتری داشته باشند و در انجام این وظیفه خلاقیت بیشتری به خرج دهند. یکی از نتایج فرعی ناخواسته قانون بای ـ دول این است که دانشگاه‌ها معتقدند تنها، یا دست کم در بهترین حالت، می‌توانند این قانون را با متمرکز ساختن فعالیت‌های تجاری سازی خود در دفاتر انتقال فناوری[1] داخل دانشگاه اجرا کنند و برای اعتقاد خود نیز دلیل خوبی دارند. در اصل، این دفاتر باید قادر باشند با تعیین این که آیا نوآوری‌های اساتید دانشگاه قابلیت دریافت حق اختراع دارد، یا اینکه تحت حمایت برخی حقوق مالکیت معنوی قرار دارد یا خیر، به انها برای راه اندازی شرکت کمک کرده و سپس بخشی از هزینه‌های قانونی تشکیل پرونده برای درخواست صدور حق اختراع را پرداخت کرده و

---

[1]- Technology transfer office

برای اعطای این مجوزها و استفاده از آن در کسب و کارهای جدید مذاکره نمایند. در نتیجه، دفاتر انتقال فناوری‌های دانشگاهی، از دیدگاه نظری، باید قادر به سرعت بخشیدن به تجاری سازی نوآوری‌های دانشگاهی باشند.

ولی مستندات پژوهشی جمع‌آوری شده توسط کارکنان بنیاد اِوینگ ماریون کافمن[1] نشان می‌دهد که در عمل (به غیر از چند استثنا) بسیاری از دفاتر انتقال فناوری‌های دانشگاهی تبدیل به مانعی برای تجاری‌سازی نوآوری‌ها شده‌اند. این دفاتر، با توجه به جایگاه خود در ساختار اداری دانشگاه‌ها به سختی قادر به پرداخت هزینه‌های مذکور هستند و در نتیجه به سختی با افراد دارای استعداد، که در غیر این صورت جذب بخش خصوصی می‌شوند، مذاکره کرده و به آنها مجوز فعالیت می‌دهند. به علاوه، یک دفتر انتقال فناوری دانشگاهی دچار کمبود نیروی انسانی است، که این امر کند شدن فرآیند تجاری سازی را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد. در نتیجه، به دلیل اینکه اعضای هیأت علمی با محدودیت‌های فنی در زمینه شفاف‌سازی فعالیت تجاری سازی خود از طریق دفاتر انتقال فناوری مواجه هستند، اغلب آنها نوآوری‌های خود را توسط افرادی بیرون از دانشگاه تجاری سازی می‌کنند، که این کار به معنی دور زدن کامل دفاتر انتقال فناوری است (Shane, 2004; Audretsch et al., 2006). به علاوه، به ندرت اتفاق می‌افتد که یک دفتر انتقال فناوری درآمد کافی برای جبران مخارج خود داشته باشد، البته در این مورد نیز چند دانشگاه پر درآمد از محل اعطای حق اختراع استثناء هستند.

به عقیده ما، فرآیند تجاری‌سازی در صورتی می‌تواند بهبود یابد که دانشگاه‌ها این کار را با ترتیباتی متفاوت انجام دهند. برای کاهش تأخیرها و هزینه‌های مبادله ناشی از مذاکرات مربوط به اعطای حق اختراع، دانشگاه‌ها می‌توانند به طور مشترک اقدام به توسعه فناوری کرده و یا با یکدیگر برای توسعه موافقتنامه‌های استاندارد اعطای حق اختراع همکاری کنند. یک اقدام مشابه در این زمینه انتشار قراردادهای استاندارد در خصوص نرخ حق التألیف است، که برای فروش از طریق رسانه‌های مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد. نرخ حق التألیف و احتمالاً شرایط دیگر، ممکن است تا حد زیادی بستگی به این داشته باشد که آیا حق اختراع انحصاری است یا غیر انحصاری. در حقیقت، ممکن است استانداردسازی ترتیبات راه‌اندازی کسب و کار، که به احتمال زیاد

[1]- Ewing Marion Kauffman Foundation

نیازمند انعقاد موافقتنامه با مشتریان است، امکان‌پذیر نباشد. ولی این فرایند نیز در صورتی که دفاتر انتقال فناوری دانشگاه‌ها در معرض رقابت قرار داشته باشند می‌تواند شتاب گیرد.

یکی از دلایلی که دفاتر انتقال فناوری در ایجاد سود برای دانشگاه‌های خود، که به نظر می‌رسد دلیل اصلی وجود آنها است، شکست می‌خورند این است که قادر به دستیابی به اندازه مناسب برای محقق کردن صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس یا جذب افراد متخصص در زمینه صدور مجوز یا زمینه‌های دیگر، در مقایسه با بخش خصوصی، نیستند. در صورتی که دانشگاه‌های یک منطقه (دست کم دانشگاه‌های دولتی منطقه) منابع خود را برای ایجاد یک دفتر انتقال فناوری مشترک، و نه حفظ دفاتر مستقل خود، تجمیع کنند، امکان از میان برداشتن مشکلات مذکور وجود خواهد داشت. البته، مشکلات مربوط به انحصاری بودن ترتیبات ممکن است کماکان وجود داشته باشد، ولی با این فرض که این مشکلات را می‌توان از پیش حل کرد (از طریق انعقاد موافقتنامه‌هایی که بر اساس آن نهادها برای نوآوری‌ها اعتبار کسب می‌کنند)، صرفه‌جویی ناشی از مقیاس در موافقتنامه‌های مشترک هر نوع مشکل عملیاتی را جبران خواهد کرد.

نکته مهم دیگر برای دانشگاه‌ها تغییر اهداف دفاتر انتقال فناوری خود ـ از حداکثر کردن سود (یا دست کم حداقل کردن زیان) به حداکثر کردن تعداد معاملات ترتیب داده شده ـ است. آگاهی از این موضوع که دانشگاه‌ها بر اساس تعداد نوآوری‌هایی که دفاتر انتقال فناوری آنها به بیرون از دانشگاه عرضه می‌کنند رتبه بندی می‌شوند، می‌تواند موجب حذف موانع یا کاهش تأخیرهایی شود که اکنون به دلیل تمرکز بیش از حد زمان و منابع مالی کمیاب دفاتر انتقال فناوری بر مذاکره برای دستیابی کامل به موافقتنامه‌های اعطای مجوز برای یک یا چند فناوری محدود و چشم‌پوشی از نوآوری‌هایی که به دلیل حجم زیاد کار منتظر بررسی هستند، ایجاد شده است.

نکته چهارم اینکه، ایده افراطی‌تر برای دانشگاه‌ها آزمایش این موضوع است که به آنچه که منجر به انحصار دفاتر انتقال فناوری می‌شود خاتمه دهند، این ایده ناشی از این الزام است که تمام اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها از این دفتر برای اعطای مجوز یا سایر انواع تجاری سازی نوآوری‌های خود استفاده می‌کنند. در عوض، دانشگاه‌ها می‌توانند به اساتید دانشکده‌ها اجازه دهند تا میان سازمان‌های مالکیت معنوی خود یا دفتر انتقال

فناوری دانشگاه یکی را انتخاب کنند. ایجاد رقابت دفاتر انتقال فناوری را ترغیب می‌کند تا عملکرد خود را بهبود بخشیده و تأخیرها و هزینه‌های مبادله را کاهش دهند.(۲۷)

شاید اصلی‌ترین پیشنهاد این باشد که دانشگاه‌ها، در برخی از حوزه‌ها، به سادگی از سود خود چشم پوشی کرده و مالکیت معنوی را به طور آزاد در دسترس همه قرار دهند، مانند مدل "متن باز"[1] که بطور موفقیت آمیزی به وسیله شرکت لینوکس[2] برای نرم افزار سیستم عامل رایانه توسعه یافته است. چنین سیاستی موجب شتاب گرفتن عرضه اندیشه‌های جدید به بازار می‌شود. در صورتی که دانشگاه‌ها از علاقه دانشکده‌های خود برای کسب سود از تجاری‌سازی موفق اندیشه‌های خلق شده حمایت کنند، می‌توانند امیدوار باشند که این هدف را بعداً به شکل دیگری، شاید از طریق کمک‌های فراوان افراد یا شرکت‌هایی که از آن سود می‌برند، تحقق بخشند. این ایده خیلی دور از دسترس نیست. در حال حاضر، دانشگاه‌ها به شدت به کمک‌های سخاوتمندانه دانشجویان سابق خود از لحاظ منابع اهدایی یا تأمین مخارج عملیاتی متکی هستند. دانشگاه‌ها می‌توانند به طور واقع‌بینانه‌ای انتظار کمک‌های مشابه از سوی دانشکده توانمندی که از حقوق کامل تجاری‌سازی نوآوری‌های خود برخوردار است داشته باشند.

این پیشنهادها، اگر چه ظاهراً ناهمگون به نظر می‌رسند، ولی یک هدف مشترک را دنبال می‌کنند: سرعت بخشیدن به عرضه اندیشه‌های خلق شده در دانشگاه به بازار. این اقدام نه تنها می‌تواند دانشگاه‌ها را از نظر مالی منتفع سازد، بلکه، به ویژه در مواردی که دفاتر مرکزی شرکت‌ها در سراسر جهان می‌خواهند در خصوص محل استقرار تسهیلات پژوهش و توسعه خود تا حدی بر اساس سهولت در دسترسی به نیروها و ستانده‌های پژوهشی دانشگاه‌ها تصمیم گیری کنند، یک کالای اجتماعی مهم محسوب می‌شود (Thursby and Thursby, 2006).

---

[1]- Open-source
[2]- Linux

جدول (۱۸) درآمدهای تجمعی حاصل از واگذاری حق امتیاز دانشگاه‌ها (ارقام به دلار)

نام دانشگاه	جمع ۵ سال	سال مالی ۲۰۰۴	سال مالی ۲۰۰۳	سال مالی ۲۰۰۲	سال مالی ۲۰۰۱	سال مالی ۲۰۰۰
دانشگاه کالیفرنیا	۵۷۵,۰۹۶,۰۰۰	۷۹,۲۶۵,۰۰۰	۶۷,۰۱۹,۰۰۰	۸۸,۱۴۸,۰۰۰	۷۲,۸۹۹,۰۰۰	۲۶۷,۷۶۵,۰۰۰
دانشگاه کلمبیا	۴۶۰,۳۷۷,۱۱۵	n.a	n.a	۱۶۸,۰۹۷,۰۵۸	۱۴۳,۳۴۲,۰۰۰	۱۴۸,۹۳۸,۰۵۷
دانشگاه نیویورک	۲۹۱,۹۷۹,۷۴۰	۱۰۹,۱۵۷,۴۵۰	۸۹,۵۴۶,۳۸۹	۶۲,۷۰۰,۲۰۹	۲۵,۶۹۱,۶۵۵	۸,۴۸۴,۰۴۴
دانشگاه استنفورد	۲۲۵,۷۰۷,۸۵۲	۴۹,۵۰۱,۶۲۲	۴۵,۳۸۳,۱۸۹	۵۲,۷۱۲,۰۴۱	۴۱,۱۶۷,۰۰۰	۳۶,۹۴۴,۰۰۰
دانشگاه ایالتی فلوریدا	۲۱۹,۹۳۱,۶۵۵	۱۴,۳۱۶,۵۶۳	۲۴,۰۲۳,۱۸۹	۵۲,۰۷۷,۱۲۰	۶۲,۰۷۷,۷۴۹	۶۷,۴۳۷,۰۳۴
مؤسسه فناوری ماساچوست (MIT)	۱۹۴,۰۸۳,۶۷۴	۳۰,۰۳۱,۰۳۲	۲۶,۸۲۴,۸۹۷	۲۷,۸۰۶,۷۴۸	۷۷,۰۴۰,۹۷۶	۳۱,۴۷۹,۹۳۱
دانشگاه ویسکانسین (WARF)	۱۶۴,۲۴۸,۲۶۵	۴۷,۹۸۶,۴۷۹	۳۶,۷۶۵,۳۹۳	۳۲,۱۴۰,۲۶۶	۲۴,۲۳۰,۳۶۱	۲۲,۹۳۵,۷۵۶
دانشگاه فلوریدا	۱۵۹,۲۹۸,۷۷۹	۳۷,۴۴۶,۶۷۳	۳۵,۲۷۸,۱۲۷	۳۱,۶۱۵,۶۹۱	۲۸,۶۸۳,۲۸۲	۲۶,۲۷۴,۹۹۹
دانشگاه مینه سوتا	۱۵۰,۶۱۱,۵۰۰	۴۶,۱۹۸,۸۱۸	۳۸,۰۸۳,۲۷۵	۲۶,۴۵۸,۸۴۰	۱۶,۷۷۲,۲۵۰	۲۳,۱۴۳,۳۱۷
دانشگاه ایالتی میشیگان	۱۴۶,۶۱۱,۲۹۸	۳۶,۵۷۸,۴۵۵	۲۳,۹۳۱,۳۳۷	۳۰,۰۳۲,۷۴۰	۳۰,۳۹۷,۷۵۹	۲۵,۷۲۱,۰۰۷
دانشگاه راچستر	۱۴۶,۵۶۲,۷۰۰	۳۳,۷۳۶,۸۸۲	۲۴,۷۴۱,۵۳۷	۴۲,۰۹۵,۵۳۳	۲۹,۵۸۹,۰۰۰	۱۳,۳۹۹,۷۴۸
دانشگاه واشینگتن	۱۳۶,۰۵۸,۲۹۲	۲۵,۲۰۲,۷۹۲	۲۹,۲۸۲,۲۰۳	۲۴,۸۲۳,۰۳۷	۲۶,۴۴۶,۲۹۷	۳۰,۳۰۳,۹۶۳
کل موسسه‌های گزارش شده توسط AUTM * (دانشگاه‌ها، بیمارستان‌ها و موسسه پژوهشی در ایالات متحده و کانادا)	۶,۳۴۸,۰۴۸,۶۶۹	۱,۳۶۱,۶۱۳,۷۱۰	۱,۲۵۰,۸۱۸,۵۵۷	۱,۲۵۵,۶۶۵,۰۱۴	۱,۱۵۳,۵۳۴,۷۳۶	۱,۳۲۶,۴۱۶,۶۵۲
کل ۱۰ دانشگاه برتر	۲,۵۷۸,۹۹۵,۸۷۱					
کل ۱۲ دانشگاه برتر	۲,۸۶۹,۶۱۶,۸۶۳					

* انجمن مدیران فناوری دانشگاه‌ها (AUTM)

n.a – آمار در دسترس نیست.

Source: AUTM U.S. *Licensing Survey*, FY 2004 *Survey Summary*, ed. Ashley J. Stevens, Frances Toneguzzo, and Dana Bostrom (Northbrook, III.: Association of University Technology Managers, 2005)

در نتیجه، پرسش این است که چرا رؤسای دانشگاه‌ها پیش از این یک یا تمام این اقدامات را انجام نداده‌اند؟ گمان می‌کنیم که پاسخ تا حدی به این موضوع برمی‌گردد که بیشتر رؤسای دانشگاه‌ها با فرآیند تجاری سازی نوآوری‌ها آشنا نبوده و با آن به مثابه تصمیم‌های مربوط به فناوری اطلاعات[1] برخورد می‌کنند، که این موضوع آنها را تبدیل به نماینده برخی از افراد زیر مجموعه که در این حوزه از دانش کافی برخوردارند کرده است. در مورد فناوری اطلاعات، این شیوه ممکن است یک راهبرد معقول باشد. ولی هنگامی که در زمینه تجاری‌سازی فناوری مورد استفاده قرار می‌گیرد، واگذاری نمایندگی به یک دفتر مستقل این خطر را دارد که مدیر و کارکنان دفتر انتقال فناوری بخش عمده منافع را، با هدف حفظ مشاغل و احتمالاً گسترش عملیات، به خود اختصاص دهند. با توجه به مسئولیت‌های گسترده رؤسای دانشگاه‌ها، انتظار می‌رود آنها وظایف دفاتر انتقال فناوری را تا حد زیادی فراموش کرده و هرگونه تجاری سازی را - مثلاً به عنوان یک "کالای رایگان"[2] - نوعی موفقیت تلقی نمایند، بدون توجه به اینکه اگر فرآیند تجاری سازی به گونه‌ای دیگر سازماندهی می‌شد، چه منافعی می‌توانست در پی داشته باشد.

اینجا است که دولت فدرال می‌تواند نقش سازنده‌ای ایفا نماید. حداقل اینکه، سازمان‌های مهمی که منابع مالی پژوهشی قابل توجهی به دانشگاه‌ها پرداخت می‌کنند (مانند مؤسسه ملی بهداشت[3]، بنیاد ملی علوم[4]، وزارت انرژی[5] و وزارت دفاع[6]) می‌توانند به طور مشترک (و شاید با راهنمایی مشاور علمی کاخ سفید و یا رییس شورای ملی اقتصادی[7]) با گردهم آوردن رؤسای دانشگاه‌ها اقدام به آگاه سازی آنها کرده و آنها را تشویق به اجرای الگوهای تجاری سازی متفاوتی کنند. سازمان‌های مورد اشاره می‌توانند یک رهیافت فعال‌تر برای مشروط کردن منابع پرداختی به دانشگاه‌هایی که یک یا چند رهیافت مختلف را برای سرعت بخشیدن به فرآیند تجاری‌سازی آزمایش می‌کنند، مورد استفاده قرار دهند. معهذا، این رهیافت زمانی کامل خواهد بود که بیشتر دانشگاه‌ها در

1- Information technology
2- Free good
3- National Institutes of Health
4- Natioal Science Foundation
5- Department of Energy
6- Department of Defense
7- National Economic Council

زمینه انتقال فناوری از مهارت کافی برخوردار شده و تبدیل به سازمان‌های کارآتر و خلاق‌تر شوند، که موجب می‌شود کارآفرینان و بنگاه‌های بزرگ در ایالات متحده و دیگر کشورهای جهان نیز از آن منتفع شوند.

حفظ نیروی کار آموزش دیده

سطح زندگی مردم یک کشور بستگی به بهره‌وری نیروی کار آن دارد. کارگران در صورتی بهره وری بالاتری خواهند داشت که با تجهیزات سرمایه‌ای بهتر و بیشتر کار کنند. بهره وری آنها همچنین زمانی بالاتر خواهد بود که از آموزش و دانش بهتری بهره‌مند باشند. آموزش و یادگیری نیز نقش مهمی در تلاش برای نوآوری ایفا می‌کند، که خود برای تداوم رشد اقتصادی در یک کشور ضروی است. نمی‌توان از بنگاه‌هایی که در "دور اول"[1] نوآوری موفق بوده‌اند انتظار داشت که به موفقیت خود در دورهای بعدی رقابت ادامه دهند، مگر اینکه مدیران و کارگران آنها از مهارت‌های لازم برای خلق نوآوری جدید یا، دست کم، شناسایی و خرید حقوق مربوط به نوآوری‌های توسعه یافته توسط دیگران برخوردار باشند.

با ورود به قرن بیست و یکم، آمریکایی‌ها به شدت نگران کیفیت نظام آموزش ابتدایی و متوسطه خود و توانایی آن برای تربیت نسل جدید آمریکایی‌های نیازمند مهارت بیشتر هستند. تعدادی از کمیسیون‌های تحت ریاست افراد تحصیل کرده و با نفوذ، به برخی از آمارهای ناامید کننده درباره توانایی دانش آموزان آمریکایی، به ویژه در زمینه ریاضیات و علوم، اشاره می‌کنند. بر اساس نتایج حاصل از برخی آزمون‌های بین‌المللی، دانش‌آموزان آمریکایی در این حوزه‌ها در رتبه‌هایی بسیار پایین‌تر از دانش‌آموزان کشورهای دیگر قرار دارند، هر چند که بحث زیادی در این زمینه وجود دارد که دانش‌آموزان ضعیف آمریکایی به طور میانگین چه وضعیتی دارند و اینکه آیا عملکرد نسبی آنها در مقاطع بالاتر نیز کاهش می‌یابد یا با بالاتر رفتن سن شرایط آنها بدون تغییر می‌ماند.

در ضمن، به نظر می‌رسد در سطوح دانشگاهی علاقه جوانان متولد آمریکا به ریاضیات و علوم کاهش یافته و تعداد خارجی‌هایی که در سال‌های اخیر سهم بالایی در

---

[1]- Round one

فارغ التحصیلان رشته‌های ریاضیات و علوم از دانشگاهای آمریکا داشته‌اند، به دلیل برقراری محدودیت‌های مهاجرتی پس از حملات تروریستی یازده سپتامبر سال ۲۰۰۱، رو به کاهش گذاشته است. ایالات متحده زمانی از نظر درصد جمعیت بیست و پنج تا سی ساله که دارای تحصیلات دانشگاهی هستند جایگاه اول را داشت، ولی در سال ۱۹۹۱ جایگاه این کشور به رتبه سوم میان کشورهای عضو OECD تنزل یافت و در سال ۲۰۰۳ به رتبه هشتم رسید (Bowen, 2005).[۲۸] بطور کلی، می‌توان تصویر آشفته‌ای از وضعیت نظام آموزشی ایالات متحده در تمامی سطوح ارایه کرد، به گونه‌ای که کشورهای دیگر دستاوردهای آموزشی آمریکا را، در شرایطی که به نظر می‌رسد نظام آموزشی این کشور با مشکلات فراوانی برای تربیت نیروی انسانی موردنیاز خود دست و پنجه نرم می‌کند، با پرداخت دستمزدهایی به مراتب پایین‌تر به خود اختصاص می‌دهند. این وضعیت، به ویژه با توجه به تمایل روزافزون دانشمندان خارجی تحصیل کرده در ایالات متحده برای بازگشت به کشور خود، به دلیل امکانات پژوهشی نسبتاً مناسبی که چشم انتظار آنها است، وخیم‌تر می‌شود (Lemonick, 2006).

ولی دلایل و پیامدهای مشکلات پیش‌روی نظام آموزشی ایالات متحده باید به درستی درک شود. آمارهای K-12[۱]، تا حد هشداردهنده‌ای، وضعیت بهترین و درخشان‌ترین مدارس دولتی و خصوصی حومه شهرها را با بسیاری از مدارس شهری که عملکرد بسیار ضعیفی دارند مقایسه کرده و رتبه‌بندی می‌کند. نگرانی اصلی درباره عملکرد ضعیف دانش‌آموزان مراکز پیش دانشگاهی آمریکا در ریاضیات وعلوم عمدتاً در زمینه گسترش نابرابری توزیع درآمد در آینده است و نه تداوم تغییر فناوری‌ها.

ضمناً، نگرانی درباره عدم کفایت آشکار مهندسین در ایالات متحده نیز نشانگر چند واقعیت مهم است. اول اینکه، اگر چه ایالات متحده از نظر تعداد مهندسین فارغ‌التحصیل از دانشگاه‌ها و کالج‌ها از چین و هند عقب‌تر است، ولی به صورت سرانه، هنوز رتبه بالاتری نسبت به هر دو کشور دارد.[۲۹] این وضعیت تا چند سال بعد، البته نه چندان طولانی، نیز ادامه خواهد داشت. دوم اینکه، مقایسه آمارهای مطلق تفاوت در کیفیت مهندسین آموزش دیده در ایالات متحده و سایر کشورها را به حساب نمی‌آورد. اگر چه چین و هند و دیگر کشورها دانشگاه‌های معتبری در زمینه تربیت مهندس

---

[۱] - منظور آمار مقاطع آموزشی ابتدایی و متوسطه در ایالات متحده است که یک دوره ۱۲ ساله را در بر می‌گیرد- م

دارند، ولی در ایالات متحده تعداد زیادی مراکز آموزش عالی وجود دارد، که مهندسین و دانشمندان بسیار کارآمدی از آن فارغ التحصیل می‌شوند و حتی اگر سایر کشورها تعداد نخبگان علمی بیشتری آموزش داده و مورد استفاده قرار دهند، در بلند مدت این مسئله، به دلایلی که قبلاً بیان شد، هم ایالات متحده و هم کشورهای دیگر را منتفع خواهد ساخت. سرانجام اینکه، علائم ارسالی از بازار حاکی از کمبود فارغ التحصیلان رشته‌های مهندسی نیست، زیرا در غیر این صورت بنگاه‌ها در تأمین خدمات مورد نیاز باید دستمزدهای خود را با سرعت بیشتری نسبت به گذشته افزایش دهند و در نتیجه مردم را تشویق کنند تا وارد این حوزه شوند. سیاستگذاران باید در زمینه هشدارهای قبلی در خصوص کمبود مهندس، که ظاهراً در مورد آنها غفلت شده است، اقدامات مناسبی انجام دهند: در سال ۱۹۸۷، هنگامی که بنیاد ملی علوم کمبود نیروهای مهندسی را پیش‌بینی کرد، کنگره مجبور شد بودجه بورس‌های آموزشی را افزایش داده و مجوزهای صدور روادید برای خارجی‌ها را گسترش دهد، که این امر موجب افزایش قابل توجه مهندسین تحصیل کرده آمریکایی در چند سال بعد شد، که بسیاری از آنها به دشواری موفق به پیدا کردن شغل می شدند (Friel, 2006, 40).

هنوز احتمال دارد که منافع اجتماعی ایجاد شده توسط مهندسین و دانشمندان، بطور کلی، بیش از منافع خصوصی ایجاد شده باشد؛ در این رابطه، مهندسین و دانشمندان مانند آموزگاران هستند. این امر یکی از دلایلی است که دولت احساس می‌کند که باید به پرداخت یارانه به آموزش و نیز پرداخت اعتبارات پژوهشی از طریق دانشگاه‌ها، که به طور غیر مستقیم موجب افزایش تقاضا برای خدمات آنها و در نتیجه چشم اندازهای شغلی و درآمدی بهتر برای آنها می‌شود، ادامه دهد. در نتیجه، حمایت دولت فدرال از پژوهش و توسعه بنیادی در سال‌های گذشته به تدریج کاهش یافته و از ۲ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۱۹۶۵ به کمتر از نصف در سال ۲۰۰۵ رسیده است. به علاوه، ترکیب اعتبارات پژوهش و توسعه دولت فدرال در سال‌های گذشته تغییر کرده و با انحراف از فیزیک، مهندسی، ریاضیات و رایانه بیشتر به علوم پزشکی اختصاص یافته است[۳۰]، که بودجه فدرال پیشنهادی دولت بوش برای سال مالی ۲۰۰۷ تا حدی می‌تواند آن را در دهه آتی معکوس نماید. مخارج پژوهش و توسعه بخش صنعت بهتر از اعتبارات پژوهش و توسعه دولت فدرال تخصیص یافته است، ولی این

اعتبارات بیشتر مربوط به پژوهش‌های کاربردی است و نه پژوهش‌های بنیادی، که پیشرفت‌های اساسی را موجب می‌شود (Friel, 2006).

صرفنظر از اینکه ایالات متحده با کمبود شدید یا مازاد مهندس روبرو است و یا تعداد مهندسین آن به میزان مورد نیاز کشور است یا خیر، مسئله این است که بنگاه‌ها به مرور زمان به نیروی کار ماهر برخوردار از آموزش در علوم و ریاضیات بیشتری، در مقایسه سایر نیروها، نیاز خواهند داشت. نیروهایی که فاقد این آموزش‌ها هستند قادر به رقابت در بازار کار نبوده و در نتیجه نمی‌توانند انتظار داشته باشند همانند افراد برخوردار از این مهارت‌ها از سطوح زندگی یکسانی برخوردار باشند. تا زمانی که مهارت‌ها به صورت نابرابر میان جمیعت توزیع شده است، توزیع درآمدها نیز نابرابر خواهد بود. البته، راه حل استاندارد برای اصلاح عدم توازن موجود در نظام آموزشی صرف منابع مالی بیشتر است. در چندین گزارش معتبر، و نیز گزارش رییس جمهور جرج دبلیو بوش، پیشنهادهای زیادی در زمینه افزایش این منابع ـ برای تربیت آموزگار، تأمین تجهیزات، آموزش‌های توجیهی و مانند آن در ریاضیات و علوم ـ ارائه شده است.[۳۱] ما تا جایی با این روش موافق هستیم که هرگونه بودجه آموزشی اضافی اختصاص یافته به آموزگاران در چارچوب نظام‌های پرداخت مبتنی بر عملکرد[1]، که در بخش خصوصی مرسوم است، مصرف شود. در غیر این صورت، منابع اضافی تأثیر اندکی بر بهبود عملکرد نظام آموزشی در زمینه تربیت دانش آموز خواهد داشت.

نکته بنیادی‌تر این است که، باید توجه بیشتری به *چگونگی مصرف بودجه‌های آموزشی* صورت گیرد و نه مقدار کل منابع اختصاص یافته به این امر. نکته بحث برانگیز در مورد سیاست آموزشی این است که، عموماً این توافق وجود دارد که آمریکا نمی‌تواند از صدها میلیارد دلار بودجه‌ای که صرف آموزش می‌کند به درستی بهره‌برداری کند. به عنوان مثال، این نگرانی وجود دارد که درخصوص اقدامات نظام آموزشی برای بهبود عملکرد دانش آموزان مناطق محروم کشور پژوهش‌های چندانی صورت نمی‌گیرد. فعالیت‌های آموزشی در آمریکا عمدتاً شبیه نظام مراقبت‌های بهداشتی پیش از قرن نوزدهم این کشور است، یعنی زمانی که پزشکان بدون شواهد لازم اقدام به عمل جراحی می‌کردند و برای درمان بیشتر بیماری‌ها به حجامت و بادکش به عنوان

---

[1]- Performance-based pay systems

راه‌حل‌های عمومی متوسل می‌شدند. صرفنظر از اینکه چه کار دیگری می‌توان انجام داد، مشکل عدم انجام پژوهش کافی برای یافتن بهترین فعالیت‌های آموزشی باید هرچه سریعتر حل شود. به علاوه، بهبود عملکرد آموزشی برای تمام دانش آموزان، به ویژه آنهایی که دارای زمینه‌های محرومیت بیشتری هستند، نیازمند بهبود رقابت در سطوح محلی است. "مدارس دولتی مستقل"[۱] یکی از اشکال رقابت است، ولی ما ترجیح می‌دهیم "نظام سند هزینه"[۲]، که مدت‌ها پیش توسط میلتون فریدمن[۳] اقتصاددان آمریکایی برنده جایزه نوبل پیشنهاد شده است، مورد استفاده قرار گیرد. اگر ثابت شده است که استفاده از نظام سند هزینه برای مدارس خصوصی از نظر قانون اساسی پذیرفته نیست، در آن صورت، پدر و مادرها باید در مورد انتخاب مدارس دولتی برای اعزام فرزندان خود اختیار داشته باشند.(۳۲) و اگر گزینه‌های کافی در دسترس نباشد، در آن صورت سازمان‌های مسئول مدارس دولتی باید بتوانند، از طریق تأمین منابع مالی سرانه هر دانش‌آموز معادل مدارس دولتی معمولی، با مدارس دولتی مستقل نیز همانند سایر مدارس دولتی برخورد کنند.

اقتصاد سیاسی رشد

یکی از مشکلاتی که تمامی کتاب‌های مشابه کتاب حاضر با آن مواجه هستند این است که پیشنهادهای سیاستی که ارائه می‌کنند با خطر غیر عملی بودن یا عدم امکان‌پذیری از نظر سیاسی، حداقل در کوتاه مدت، مواجه است. این یک واقعیت ناامید کننده و تأسف آور است که در یک نظام دموکراتیک، رهبران سیاسی به جای اینکه مشکلات را پیش‌بینی کنند بیشتر به بحران‌ها، اعم از واقعی یا خود ساخته، واکنش نشان می‌دهند. پرسش مهم این است که کدام یک از ابزارهای سیاستی در زمان وقوع بحران‌های مذکور مناسب‌تر است؟ پاسخ ایده‌ها یا توصیه‌های سیاستی است که در

---

[۱]- مدارس دولتی مستقل (Charter schools) در آمریکا به مدارسی گفته می‌شود که از نظام آموزش عمومی استقلال داشته و از برنامه آموزشی و فلسفه وجودی متفاوتی با دیگر آموزشگاه های دولتی برخوردارند- م

[۲]- نظام سند هزینه (Voucher system) در ایالات متحده از اوایل سده نوزدهم میلادی به منظور افزایش رقابت میان مدارس ابتدایی و متوسطه دولتی و خصوصی و دادن اختیار تصمیم گیری بیشتر به خانواده‌های کم درآمد برای گزینش آموزشگاه‌های خصوصی و دولتی پایه ریزی شد- م

[3] - Milton Friedman

محافل دانشگاهی یا در اتاق‌های فکر مورد بررسی و تأیید قرار گرفته و به شکل‌های مختلف در قوانین و مقررات وارد شده است. نمونه‌های تغییر سیاست‌ها در نتیجه وقوع بحران در تاریخ آمریکا فراوان است: قوانین ثبت اوراق بهادار و افشای اطلاعات[1] در سال‌های ۱۹۳۳ و ۱۹۳۴ و قانون گلاس ـ استیگال[2] در سال ۱۹۳۳ که بانک‌های تجاری[3] را از بانک‌های سرمایه‌گذاری[4] تفکیک می‌کرد، دقیقاً زمانی تصویب شدند که پیش از آن یک بحران بزرگ اقتصادی رخ داده بود؛ قوانین اصلاحات بانکی در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ پس از شکست‌های پی در پی مؤسسه‌های سپرده پذیری[5] در دهه ۱۹۸۰ به اجرا در آمد؛ قانون ساربانز ـ اوکسلی[6] نیز تنها پس از رسوایی‌های گسترده مالی شرکت‌ها در اوایل دهه ۲۰۰۰ اجرا شد. واقع، این اقدامات عموماً زمانی انجام می‌گرفت که کار از کار گذشته بود، و حتی در برخی موارد اصلاحات جنبه ضد بهره‌وری نیز داشت، زیرا بازگرداندن شرایط اولیه یا اصلاح آن بسیار دشوار بود (معروف ترین نمونه در این خصوص قانون گلاس - استیگال است که سناتور کارتر گلاس[7]، یکی از حامیان این قانون، تنها دو سال پس از اجرا، با این توجیه که این قانون تنها برای یک دوره شش ساله تصویب شده است، خواهان لغو آن شد).

همچنین، سیاست‌ها معمولاً هنگامی تغییر می‌کند که رهبران سیاسی، برای بدتر جلوه دادن مشکلات و ضرورت انجام اصلاحات به طور موفقیت‌آمیزی اقدام به بحران‌سازی غیر واقعی می‌کنند. نمونه‌های این وضعیت عبارتند از مبارزه بر علیه فقر در دهه ۱۹۶۰، ساده‌سازی قانون مالیات‌ها در دهه ۱۹۸۰ و اصلاحات رفاهی دهه ۱۹۹۰، که با توجیه فلاکت بار نشان دادن سیاست‌های مبارزه با فقر در دهه ۱۹۶۰ به اجرا درآمد. معهذا، تمام بحران‌های ساختگی مذکور منجر به اصلاح سیاست‌های عمومی نشد، که از جمله می‌توان به تلاش جرج بوش پسر برای اصلاح نظام تأمین اجتماعی در دوره دوم ریاست جمهوری خود و تلاش شجاعانه بیل کلینتون برای اصلاح نظام مراقبت‌های بهداشتی در دوره اول ریاست جمهوری خود اشاره کرد، که هر دو تلاش به

---

[1]- Securities registration and disclosure laws
[2]- Glass- Steagall Act
[3]- Commercial bank
[4]- Investment bank
[5]- Depository Institutions
[6]- Sarbanes –Oxley Act
[7]- Carter Glass

دلیل شکست دولت در توجیه ضرورت اصلاحات یا عدم توافق گسترده درباره چگونگی انجام آن ناکام ماند.

شاید تداوم ترکیب مناسب نظام سرمایه‌داری کارآفرین محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ ـ به منظور تداوم و سرعت بخشیدن به رشداقتصادی بلندمدت ـ حتی مشکل‌تر از تجهیز مردم یا نمایندگان منتخب آنها برای از میان برداشتن مشکلاتی که این کتاب بر آن تاکید دارد باشد. دلیل این امر آن است که مردم تمایل دارند تا به رشد اقتصادی بیشتر به عنوان یک مشکل چرخه‌ای[1] و کوتاه مدت بنگرند، که تنها در جریان بحران مورد توجه قرار می گیرد، و نه موضوعی ساختاری[2]. نمی‌توان انتظار داشت مردم (یا حتی اقتصاددان‌ها) میان یک مشکل چرخه‌ای در تولید کل و کاهش در رشد اقتصادی تمایز قایل شوند. موضوع دشوارتر این است که، نه مردم و نه رهبران سیاسی به سادگی نمی‌توانند تصور کنند که اگر سیاست‌های مناسبی برای تقویت نوآوری و رونق اقتصادی اتخاذ شود، رشد بلند مدت می تواند بالاتر از وضعیت کنونی باشد.

به طور خلاصه، در شرایطی که بحرانی برای واکنش نشان دادن سیاستگذاران وجود نداشته باشد، نمی‌توان انتظار داشت که آنها قادر به انجام اقدامات اساسی برای افزایش رشد بلند مدت، از طریق ترکیب مناسب انواع مختلف نظام سرمایه‌داری باشند. در صورت نبود رکود اقتصادی، رهبران سیاسی ممکن است از نگرانی کنونی مردم درباره افزایش رقابت اقتصادی از سوی کشورهایی چون چین و هند برای ساختن چنین بحرانی استفاده کنند. ولی اگر انگیزه اقدام صرفاً برای خنثی کردن تهدید خارجی باشد، در آن صورت این خطر وجود دارد که سیاستگذاران به جای انجام اقداماتی که برای تقویت اقتصاد داخلی سودمندتر است، دست به اقدامات اشتباه بزنند (مانند چرخش به داخل[3] از طریق افزایش موانع واردات کالاها، سرمایه و اندیشه‌ها).

بحران مهم دیگری که اقدامات سیاستی را به دنبال دارد بحرانی است که برای میلیون‌ها تن از کارگرانی که مشاغل خود را در معرض تهدید می‌بینند بسیار واقعی و قابل درک است. البته، هنگام وقوع بحران از سیاست‌های اقتصاد کلان برای کمک به اقتصاد استفاده می‌شود، اگر چه کسری بودجه عظیم دولت فدرال مانع از بکارگیری

---

[1] - Cyclical
[2] - Structural
[3] - Turning inward

مطلوب سیاست مالی (از نوع کاهش بیشتر مالیات‌ها یا افزایش مخارج دولت)، در صورت وقوع بحران در آینده، خواهد شد. ولی، شاید به این دلیل که تنها ابزارهای سیاست پولی برای کمک به خارج کردن اقتصاد از رکود باقی می‌ماند، سیاستگذاران باید به دنبال یافتن سایر اقدامات موردنیاز برای تحریک رشد اقتصادی در بلند مدت نیز توجه کنند. در صورت وقوع بحران اقتصادی، چارچوبی که در این قسمت به تصویر کشیدیم - که بر تقویت نوآوری‌های بزرگ و کوچک متمرکز است - باید برای رهبران سیاسی جذابیت داشته باشد.

سال‌ها قبل، جان مینارد کینز[1] اقتصاددان بریتانیایی نوشت، "مردان عمل، که معتقدند بی نیاز از هرگونه نفوذ معنوی می باشند، معمولاً برده تعدادی اقتصاددان قدیمی و منسوخ هستند" (Keynes, 1965). خوشبختانه، هیچکدام از ما هنوز منسوخ نشده‌ایم، ولی امیدواریم توصیه‌هایی که در اینجا ارایه می‌کنیم توسط کسانی که بر مردان و زنان عملگرای آینده نفوذ خواهند داشت، برای توجیه ضرورت تداوم عملکرد بالای رشد اقتصادی ایالات متحده تاکنون و نیز بهبود آن، مورد پذیرش قرار گیرد.

نتایج مهم: دلایل پذیرش تحلیل‌های ارائه شده

به رغم تمام مباحث و استدلال‌های ارائه شده، قابل درک است که خوانندگان هنوز بخشی از بدبینی خود را حفظ کرده باشند. با وجود این، تعداد زیاد کتاب‌هایی که در سال‌های اخیر توسط نویسندگان برجسته و صاحب صلاحیت نوشته شده تأثیر خود را داشته است، کتاب‌هایی که هر کدام طرفدار سر سخت بهره برداری از ثمرات رشد بوده‌اند - اینکه چگونه می‌توان رشد اقتصادی در اقتصادهای پیشرفته را تداوم بخشید و در کشورهای عقب مانده و گرفتار فقر به آن شتاب بخشید. به علاوه، تعدادی از سازمان‌های بین‌المللی برخوردار از منابع مالی قابل توجه فهرستی از اقداماتی را ارائه می کنند که معتقدند برای دستیابی به این اهداف ضروری، و یا حتی کافی، است. با این وجود، معجزه رشد اقتصادی - در آسیا، اسراییل، هند و ایرلند - بدون کمک مشاوران خارجی و به صورت خودجوش حاصل شده است. اگر این مطلب صحیح باشد، در آن صورت چرا به اظهارات ما یا دیگران، درباره عوامل مؤثر بر رشد، باید مورد توجه قرار گیرد؟

---

[1]- John Maynard Keynes

دلیل این امر آن است که، معتقدیم موفقیت کشورهایی که روی پای خود ایستاده‌اند مجموعه‌ای مهم از تجربیات را فراهم آورده است که کشورهای دیگر می‌توانند، و باید، از آن بهره گیرند. در نتیجه، کتاب حاضر تا حد زیادی چکیده تجربیاتی است که می‌توان از آن پند گرفت. اگر چه، همواره تفاوت‌های اساسی بین کشورها، از نظر عملکرد تاریخی و فرهنگی، وجود دارد، و خواهد داشت، و نمی‌توان یک دستورالعمل واحد برای همه پیشنهاد کرد. تلاش کرده‌ایم تا در برابر این وسوسه مقاومت کرده و در عوض مجموعه‌ای از مؤلفه‌های توانمندی را که معتقدیم برای رشد اقتصادی با اهمیت است ارائه کنیم، ولی اینکه رهبران سیاسی، چگونه و با چه روشی، می‌توانند این توصیه‌ها را بکار گیرند بستگی به شرایط خاص هر کشور دارد.

با این وجود، بررسی شواهد تاریخی و تجربیات اقتصادی کشورهای موفق، خلاق و دارای رشد سریع در این کتاب نشانگر اهمیت بنیادی دو موضوع مهم برای کسانی است که می‌خواهند اقتصاد موفقی برای افزایش سطوح زندگی مردم خود داشته باشند. اول اینکه، انگیزه‌ها بسیار مهم هستند. کشورهایی که شرایط مناسبی برای تقویت رشد ایجاد کرده اند، سریع‌تر از کشورهایی که این اقدامات در آنها انجام نشده رشد خواهند کرد. دوم اینکه، اثر کارآفرینی بر فرآیند رشد بسیار قابل توجه است.

در این کتاب، عمدتاً بر موضوع دوم تمرکز کردیم، ولی پرسش این است که بر چه اساسی اطمینان داریم که تعداد زیاد کارآفرینان مولد می‌تواند تفاوت قابل توجهی به دنبال داشته باشد؟ البته، اطمینان کامل غیر ممکن است. در اصل، نمونه‌های تاریخی جالبی در خصوص مبانی نتایج مذکور وجود دارد، و نتایجی که از آن بدست می‌آید محکم و تقریباً بدون ابهام است. شاید جالب‌ترین نمونه ماشین بخار باشد، که بیش از هر اختراع دیگری انقلاب صنعتی با اشاره به آن تعریف می‌شود. با این وجود، هنوز تشریح تاریخ انقلاب صنعتی به زبان آبراهام لینکلن[1]، رییس جمهور فقید ایالات متحده، سودمند است:

بدون تردید استفاده ثمربخش از ماشین بخار یک کشف نوین است. با این وجود، دو هزار سال پیش نیروی بخار نه تنها مشاهده نشده بود، بلکه فقط یک اسباب بازی ساده با استفاده از آن در اسکندریه مصر ساخته و به کار انداخته شده بود. آنچه که

---

[1]- Abraham Lincoln

عجیب به نظر می‌رسد این است که نه مخترع این اسباب بازی و نه هیچکس دیگر تا مدت‌ها بعد تصور نمی کرد که روزی بخار، ماشین آلات مفیدی از جمله اسباب بازی‌ها، را به حرکت درآورد. (Lincoln, 1858)

پاسخ پرسش دشوار لینکلن این است که، در روم باستان کارآفرینی واقعی بیش از هر چیز معادل کشورگشایی و کسب غنیمت جنگی بود. همین داستان را می‌توان برای چین باستان، به عنوان موطن بسیاری از اختراعات، بیان کرد. این کشور، دست کم تا چند قرن، نتوانسته بود راه خود را به سوی تجاری سازی این اختراعات بگشاید. بر عکس، این تجربیات جیمز وات بود که ماشین بخار خود با را کمک یک کارآفرین مولد و توانمند، یعنی ماتیو بولتون[1]، اصلاح کرد. بولتون سپس انرژی تولیدی ماشین بخار را با استفاده از آن به عنوان دستگاهی برای تخلیه آب از معادن زیر زمینی به بازار عرضه کرد. پس از تشخیص این موضوع که این بازار به نقطه اشباع خود نزدیک شده است، وی از وات درخواست کرد تا وقت خود را صرف یافتن راه‌هایی برای انطباق ماشین بخار با کاربردهای دیگری نماید که به زودی ظاهر خواهد شد. انقلاب صنعتی موجب تغییر ساختار ایالات متحده و اروپا شد. درسی که می‌توان از این واقعه تاریخی آموخت این است که بدون وجود کار آفرینان و انگیزه‌های مناسب برای استفاده از علاقه و تلاش خستگی ناپذیر آنها برای تجاری سازی نوآوری‌هایشان، پیشرفت اقتصادی قابل اتکا و مداوم اساساً به وقوع نمی‌پیوست.

در نتیجه، این عوامل ـ کارآفرینی و انگیزه‌های مناسب ـ که از شواهد تاریخی قابل مشاهده است، عناصر ضروری و غیر قابل انکار برای یک اقتصاد رو به رشد هستند. در مجموع، درس اصلی این کتاب، چیزی است که معتقدیم نمی‌توان آن را انکار کرد.

---

[1]- Matthew Boulton

یادداشت‌ها:

۱. همچنین نگاه کنید به: Jonathan Rauch, 1994

۲. تعدیل‌هایی وجود دارد که برای تبدیل بهره‌وری به شاخص‌های کاملاً قابل دفاع برای بیان میانگین سطوح زندگی انجام می گیرد. اول اینکه، باید اثرات تورم را از این آمارها خارج کرد ـ بهره‌وری کارگری که در سال ۱۹۵۰ به ازای هر ساعت کار کالایی به ارزش ۱۰ دلار و در سال ۲۰۰۵ کالایی به ارزش ۲۰ دلار تولید می‌کرده به هیچ وجه دو برابر نشده است، زیرا تورم موجب کاهش قدرت خرید دلار سال ۲۰۰۵ به سطحی پایین‌تر از ارزش دلار در سال ۱۹۵۰ شده است. همچنین، این واقعیت نیز باید مد نظر قرار گیرد که کارگران از نظر اندازه خانوار متفاوت هستند. اگر دو کارگر درآمد یکسانی داشته باشند، فردی که تعداد اعضای خانواده‌اش بزرگتر هستند قادر به دستیابی به سطح زندگی بالاتر نسبت به کارگر با اعضای خانواده کمتر نخواهد بود. سرانجام اینکه، توجه به این واقعیت ضروری است که بخشی از تولید کارگر آمریکایی به کشورهای دیگر صادر شده و در داخل مصرف نمی‌شود. در عین حال، وی برخی از نیازهای مصرفی خود را از محصولاتی که در دیگر نقاط جهان تولید شده است تأمین می‌کند. متخصصین آمار داده‌های خود را برای لحاظ تمام موارد فوق و در نظر گرفتن پیامدهای آن تعدیل می‌کنند.

۳. برای انعکاس این واقعیت که تجهیزات سرمایه‌ای (و ساختمان‌ها) نیز برای تولید کالاها و خدمات ضروری است، برخی از اقتصاددادن‌ها به دنبال یافتن معیار جامع‌تری برای اندازه‌گیری بهره‌وری ـ که اصطلاحاً بهره‌وری چند عاملی[1] نامیده می‌شود ـ و نمایش عملکرد بلند مدت اقتصادها هستند. این معیار به صورت تقسیم تولید کل بر میانگین موزون دو نهاده اصلی نیروی کار و سرمایه، محاسبه می‌شود. وزن‌ها نشانگر سهم هر نهاده، یا "عامل تولید" در درآمد ملی است (با این فرض که شکل ویژه‌ای از "تابع تولید"[2] این دو نهاده را با تولید مرتبط می‌سازد). اگر چه این نسبت‌ها تا حدی از کشوری به کشور دیگر متفاوت است، ولی بطور معمول سهم نیروی کار در تولید ملی در حدود دو سوم است و یک سوم مابقی متعلق به صاحبان سرمایه است.

۴. بخش عمده افتخار ناشی از مرتب کردن مطالعات مربوط به نقش بخش تولید فناوری اطلاعات و مصرف کنندگان این فناوری در کمک به افزایش بهره‌وری در ایالات متحده

[1] - Multifactor productivity
[2] - Production function

به چند اقتصاددان شاغل در بانک مرکزی آمریکا، یعنی استیفن اولینر[1]، کوین استیرو[2] و دانیل شیل[3]، و دال یورگنسون[4] استاد اقتصاد دانشگاه‌هاروارد، تعلق دارد. در این مورد نگاه کنید به:
Jorgenson et al., 2002, and Oliner and Sichel, 2002.

۵. برای برخی از نرم افزارهای جدید، سرمایه اصلی سرمایه ـ و نبوغ ـ انسانی است، که اصطلاحاً "سهم سخت کوشی"[5] نامیده می‌شود. یک نمونه جالب در این زمینه موفقیت اختراع اسکایپ (Skype)، خدمات تلفن اینترنت راه دور، توسط دو فنلاندی است، که از اختراع خود پس از فروش آن به eBay در سال ۲۰۰۵ درآمدی معادل ۲/۶ میلیارد دلار بدست آوردند.

۶. داده‌ها از پایگاه اینترنتی دفتر بودجه کنگره (CBO) به آدرس www.cbo.gov بدست آمده است.

۷. به عنوان نمونه، جِنتری[6] و هوبارد[7] (۲۰۰۴) نشان داده‌اند که جداول نرخ‌های مالیاتی که نشانگر تغییر نرخ مالیات در سطوح درآمدی مختلف است تاثیر بیشتری بر کارآفرینی دارد تا سطح نرخ‌های مالیات. به ویژه، آنها نشان داده‌اند که جداول نرخ‌های مالیاتی تصاعدی ـ یعنی افزایش سریع‌تر نرخ نهایی مالیات در نتیجه افزایش درآمد ـ تمایل افراد به کارآفرینی را کاهش می‌دهد. با فرض درست بودن این یافته‌ها، افزایش ملایم‌تر نرخ‌های مالیات بر درآمد موجب افزایش درآمدها بدون تأثیر منفی قابل توجه بر کارآفرینی می‌شود.

۸. در آوریل سال ۲۰۰۶، یک کارگروه مشورتی مرتبط با کسب و کارهای کوچک به کمیسیون اوراق بهادار و ارز (SEC) توصیه کرد شرکت‌های سهامی کوچکتر را از مقررات بخش ۴۰۴ قانون، یا از حالت شدیدتر آن، معاف نماید. کمیسیون این پیشنهاد را رد کرد، زیرا موجب برقراری تمایز ساختگی میان شرکت‌های بزرگتر و کوچکتر شده و به طور غیر عمدی موجب دلسردی بنگاه‌های کوچک برای رشد بیشتر می‌شد. یک تحول کم خطرتر در این زمینه اقدامی بود که کمیسیون پیش از آن برای به تأخیر انداختن تاریخ اجرای کامل قانون ساربانز- اوکسلی برای شرکت‌های سهامی عام کوچک تا سال ۲۰۰۷ کرده بود.

۹. ویلیام نوردهاوس استاد اقتصاد دانشگاه ییل محاسبات بسیار دقیقی انجام داده است که نشان می‌دهد مخترعین به طور میانگین تنها حدود ۳ درصد از ارزش منافع حاصل از نوآوری‌ها را به خود اختصاص می‌دهند (Nordhaus, 2004). این رقم، که در ابتدا ممکن است

---

[1]- Stephen Oliner
[2]- Kevin Stiroh
[3]- Daniel Sichel
[4]- Dale Jorgenson
[5]- Sweat equity
[6]- Gentry
[7]- Hubbard

ناچیز به نظر برسد، هنگامی که دستمزد اندک بیل گِیتس و دیگر کارآفرینان موفق را نسبت به کل افزایش درآمد تمام کشورهای ثروتمند جهان از انقلاب صنعتی تا کنون در نظر بگیریم، قابل پذیرش‌تر خواهد شد؛ بخش عمده این افزایش را منطقاً می‌توان به اختراعات و کشفیات نسبت داد.

۱۰. اصطلاح "گواهی ثبت اختراع"[1] به اسنادی اشاره می‌کند که به وسیله پادشاه به منظور شفاف‌سازی محتویات حق اختراع برای عموم منتشر می‌شود (که از "گواهی ثبت اختراع محرمانه"[2] متمایز شده است).

۱۱. نمونه‌ها عبارتند از صابون، ماشین‌آلات لایروبی و خشک کردن اراضی، اجاق‌ها و کوره‌های گرم خانه‌ها، روغن‌ها، چرم، ماشین‌آلات خردکن، نمک، شیشه، لیوان آب، پمپ‌های فشار قوی تخلیه آب، کاغذ تحریر، ماشین‌آلات پردازش فلزات، تولید آرد ذرت، و استحصال روغن از کانولا (North and Thomas, 1973, pp. 153-154).

۱۲. این فهرست شامل شرکت‌های مایکروسافت، آی. بی. ام.، AT&T ، مونسانتو، موتورولا، بِل ساوت، دایملر- بنز، اِلی لیلی، ایستمن کُداک، اسپرینت، فیلیپس الکترونیکز، زیمنس، جنرال موتورز، هانیوِل، بویینگ، فیات، فورد، جنرال الکتریک، هیتاچی، توشیبا، داوکِمیکال، جانسون آند جانسون و بسیاری از شرکت‌های دیگر می‌شود (Arora, Fosfuri, and Gambardella, 2001, pp. 34-37).

۱۳. این دیدگاه در بررسی کامل مباحث این حوزه توسط مجله اکونومیست بیان شده است ("Market for Ideas", 2005).

۱۴. به اعتقاد خود، دفتر حق اختراعات و نشانه‌های تجاری (PTO) با تعدادی از شرکت‌های فناوری همکاری کرده است تا فرآیند واگذاری حق اختراع را کارآتر و قابل اتکاتر نماید. در نتیجه، در اوایل سال ۲۰۰۶ یک بانک اطلاعات مرکزی، شامل تمام قوانین با دسترسی آزاد و مستندات مربوط به آن، ایجاد شد؛ نظام شاخص گذاری برای رتبه بندی زمان انتظار درخواست‌های حق اختراع طراحی شد و راه‌هایی برای بهره‌برداری از دانش مربوط به وضعیت جاری علوم انسانی، که در اختیار کارشناسانی از بخش‌های خصوصی و عمومی قرار دارد، پیدا شد (دقیقاً به همان شیوه‌ای که ویکیپدیا، یک دایرۀالمعارف اینترنتی، چند سال است انجام می‌دهد).

---

[1] - Letters patent
[2]- Letters close

۱۵. مطالب این پاراگراف خلاصه موضوعاتی است که در مقاله بسیار روشنگرانه یا نوش اوردُور (۱۹۹۱) مطرح شده است، که در آن روش‌های ژاپنی در این زمینه توضیح داده شده و پیامدهای آن تحلیل شده است.

۱۶. این اطلاعات را می‌توان در پایگاه اینترنتی:http://www.transparency.org پیدا کرد.

۱۷. معهذا، ما چندان شیفته اصلاحاتی که به نظر می رسد برای ایالات متحده نامناسب است، یعنی تعیین سقف‌های قانونی برای خسارت‌های غیر اقتصادی (خسارت‌هایی که موجب "زحمت و آسیب" می‌شود)، نیستیم، اگر چه شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد این سقف‌ها دارای اثر بازدارنده بر دعاوی حقوقی است، ولی اساساً برای افرادی که با آسیب شدیدی به عنوان پیامد قصور وکلای مدافع مواجه شده‌اند غیرمنصفانه است. (Danzon et al., 2004).

18. U.S. Department of Justic and the Federal Trade Commission, "Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property", Washington, D.C., April 6, 1995.

۱۹. برای آشنایی با تلاش‌های اخیر برای شفاف‌تر کردن بیشتر موضوعات مورد بحث، نگاه کنید به: Swanson and Baumol, 2005.

۲۰. شکل‌ها از منبع زیر استخراج شده است:

The Economic Report of the President, 2006 (Washington, D.C.: Government Printing Office.

۲۱. ولی پروفسور فلوریدا چندان نگران چالش حق اختراعات در چین وهند، در مقایسه با کشورهای دیگر، نیست (هر دو کشور کاملاً عقب‌تر از حق اختراعات تولید شده در ایالات متحده هستند)، و برای اثبات ادعای خود نیز اطلاعاتی را ارائه کرده است.

۲۲. برای آشنایی با جزییات این پیشنهاد، نگاه کنید به:

Kletzer and Litan, 2001, and Brainard, Litan, and warren, 2005. در مورد پیشنهادهای ارایه شده در خصوص "شبکه‌های تامین اجتماعی"[1] به منظور از بین بردن ناامنی کارگران، نگاه کنید به: Sperling, 2005.

۲۳. سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (b ۲۰۰۵) اطلاعات زیر را درباره حق اختراعات ارائه کرده است: "خانواده حق اختراعات"[2] عبارت است از حق اختراعات اخذ شده در کشورهای مختلف برای حمایت از یک اختراع واحد. "خانواده حق اختراعات سه گانه"[3] حق

---

[1]- Safety net
[2] - Patent family
[3]- Triadic patent families

اختراعاتی است که در سازمان حق اختراعات اروپا، سازمان حق اختراعات ژاپن، و سازمان حق اختراعات و نشانه‌های تجاری ایالات متحده ثبت شده است. خانواده حق اختراعات سه گانه موجب حذف "مزیت داخلی"[1] حق اختراعات شده و معمولاً مربوط به حق اختراعات با ارزش است. در سال ۲۰۰۲، تقریباً 51,500 مورد حق اختراع سه گانه وجود داشت، که سهم ایالات متحده ۳۵/۶ درصد، سهم ژاپن ۲۵/۶ درصد، سهم اتحادیه اروپایی ۳۱/۵ درصد و سهم دیگر کشورها ۷/۳ درصد بود.

۲۴. چون هیأت استانداردهای حسابداری مالی (FASB) اعلام مخارج مربوط به اختیار خرید سهام را به منظور ارائه گزارش‌های مالی الزامی کرده است، برخی از بنگاه‌ها (که مایکروسافت یک نمونه آن است) اهدای سهام را جایگزین واگذاری اختیار خرید سهام کرده‌اند، که غالباً دارای محدودیت دوره نگهداری است. به عنوان یک انگیزه، واگذاری سهام از یک نظر به واگذاری اختیار خرید و فروش سهام برتری دارد، زیرا هنگامی که قیمت سهام کاهش می‌یابد مدیران دچار زیان می‌شوند، بر خلاف اختیار خرید سهام که قیمت آن هرگز به صفر کاهش نمی‌یابد. با این وجود، اگر قانون مالیات اجازه دهد که سهام تنها تحت شرایط خاصی که برای اختیار خرید سهام پیشنهاد کردیم هزینه شود، ارزش انگیزشی واگذاری سهام تقویت خواهد شد.

۲۵. برای آگاهی از فهرست نوآوری‌های تجاری مهم که توسط دانشگاه‌های آمریکایی عرضه شده است، از جمله موتور جستجوی گوگل و آزمون PSA برای تشخیص سرطان پروستات، نگاه کنید به پایگاه اینترنتی پروژه دنیای بهتر انجمن مدیران فناوری دانشگاهی به آدرس: www.autm.net/betterworldproject.cfm

۲۶. معهذا، মووری[2] خود فردی بدبین نسبت به میزان مسئولیت پذیری قانون بای ـ دول در مورد فعالیت‌های دریافت حق اختراع و حق امتیاز است.

۲۷. براساس اطلاعات ما، در میان دانشگاه‌هایی که دفاتر انتقال فناوری یا واحدهای مشابه آن دارند، تنها دانشگاه ویسکانسین هم اکنون اجازه رقابت به این شیوه را می‌دهد.

۲۸. داده‌های خام از OECD بدست آمده است، که سازمانی متشکل از ثروتمندترین کشورهای جهان است.

۲۹. به عنوان مثال، در حالی که در چین سالانه ۵۰۰ هزار نفر، درهند ۲۰۰ هزار نفر و در ایالات متحده ۱۰۰ هزار نفر از دانشکده‌های مهندسی فارغ التحصیل می‌شوند، به صورت

---

[1]- Home advantage
[2] - Mowrey

سرانه، نرخ فارغ‌التحصیلی مهندسین در ایالات متحده دو برابر چین و پنج برابر هند است (نگاه کنید به: Friel, 2006، براساس داده‌های عرضه شده توسط آکادمی ملی علوم).

۳۰. به ویژه، در حالی که حمایت مالی دولت فدرال از علوم فیزیک، مهندسی، ریاضیات و سایر علوم از اواسط دهه ۱۹۸۰ در سطح ۵ تا ۶ میلیارد دلار نسبتاً ثابت مانده است (به دلار سال ۲۰۰۴)، حمایت‌های دولت فدرال از علوم زیستی تقریباً سه برابر شده و از ۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۴ به حدود ۱۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۴ رسیده است (نگاه کنید به گزارش سال ۲۰۰۵ گردهمایی ملی رقابت پذیری).

۳۱. به عنوان نمونه، آکادمی ملی علوم، آکادمی ملی مهندسی و مؤسسه پزشکی، در میان نهادهای مختلف، استخدام ۱۰ هزار آموزگار ریاضیات و علوم را از طریق اعطای بورس تحصیلی چهار ساله (حدود ۲۰ هزار دلار در سال به ازای هر دانشجو) در ازای تعهد خدمت پنج ساله در مقاطع ابتدایی و متوسطه (همراه با ۱۰ هزار دلار پاداش برای آموزگاران شاغل در مناطق محروم) توصیه کرده‌اند. با رقم میانگین ۱۰ هزار دلار در سال، آموزش ۱۰ هزار دانشجو به طور متوسط ۱۰۰ میلیون دلار، که به نظر رقم اندکی می‌آید، هزینه در بر خواهد داشت. معهذا، گزارش مذکور توصیه‌های فراوان دیگری نیز دارد که هزینه‌های آن باید به هزینه کل برنامه مذکور اضافه شود (National Academy of Sciences, 2005).

۳۲. در ژانویه سال ۲۰۰۶، دادگاه عالی فلوریدا طرح اسناد هزینه مدارس خصوصی را برقرار کرد، که به والدین دانش آموزان در مدارس ضعیف‌تر تعلق می‌گرفت. پیش از آن دادگاه عالی اوهایو نیز طرح مشابهی را به اجرا درآورده بود.

پیوست:
جمع‌آوری داده‌ها و مباحث مربوط به اندازه‌گیری

اقتصاددان‌ها به دو کار علاقه زیادی دارند: نظریه‌پردازی[1] و سنجش[2]. وظیفه اول عمدتاً به افرادی واگذار می‌شود که استعداد یا ذوق ریاضی خوبی داشته و تمایل دارند تا بیشترین پاداش را از این حرفه بدست آورند. به ندرت یک برنده جایزه نوبل اقتصاد را پیدا می‌کنید که یک اصل مقدماتی علم اقتصاد را بدون استفاده از ابزارهای ریاضی توضیح دهد. اگر چه گاهی اوقات این کار توسط اقتصاددان‌هایی که فاقد این مهارت‌ها هستند، و نیز کسانی که معتقدند توجه به موضوعاتی چون نهادها[3]، فرهنگ، و تاریخ اقتصادی کشورها مهمتر از نظریه پردازی است، مورد تمسخر قرار می‌گیرد، ولی کاربرد ریاضیات در اقتصاد به دلیل امکان فراهم شدن اطلاعات جالب و با اهمیت بسیار سودمند است.

اقتصاددان‌هایی که نظریه‌پردازی نمی‌کنند بیشتر به پژوهش‌های تجربی مشغولند، یعنی آزمون نظریه‌ها با استفاده از فنون آماری پیچیده. پیش از این، هنگام ارزیابی عوامل موثر بر رشد اقتصادی، درباره محدودیت‌های چنین تحلیل‌هایی بحث کردیم. با این وجود، باید اعتراف کنیم که پیشنهادهای سیاستی در خصوص رشد اقتصادی تا زمانی که از اعتبار آماری نسبی برخوردار نباشد در این حرفه پذیرفته نخواهد شد (اگر چه کسانی که خارج از این حرفه هستند عموماً از معیارهای دقیقی استفاده نمی‌کنند). به عنوان مثال، هرکسی ممکن است علاقمند به آزمون آماری نظریه‌های مربوط به طبقه بندی چهارگانه نظام‌های سرمایه‌داری باشد. برای انجام این کار علاقمندیم که پاسخ پرسش‌های زیر را به روشنی مشخص کنیم: آیا این درست است که اقتصادهای با نظام سرمایه‌داری اقلیت‌سالار با سرعتی کمتر از اقتصادهای دیگر رشد می‌کنند؟ قدرت نظام‌های با راهبری دولت و دیوانسالاری‌های پیچیده، که برای یک دوره زمانی نسبتاً

---

[1]- Theorize
[2] - Measure
[3]- Institution

طولانی قادر به دستیابی به رشد اقتصادی بوده‌اند، چه زمانی به پایان می‌رسد؟ آیا رسیدن این اقتصادها به چنین نقطه‌ای اجتناب ناپذیر است و، اگر نه، چرا؟ و پرسش آخر، که پیشتر نیز مطرح شد، این است که کدام ترکیب از نظام‌های سرمایه‌داری کارآفرین محور و سرمایه‌داری بنگاه بزرگ ـ که شاید بتوان بر حسب توان تولید نسبی هر کدام اندازه‌گیری کرد ـ بیشتر می‌تواند به حداکثر شدن رشد کمک کند؟ آیا پاسخ به پرسش‌های فوق به مرحله توسعه اقتصادی هر کشور (که بر اساس درآمد سرانه اندازه‌گیری می‌شود) بستگی دارد؟

این‌ها پرسش‌هایی است که، اگر بتوان اقتصادهای سرمایه‌داری را در قالب یک یا چند حالت از چهار گروه معرفی شده طبقه‌بندی کرد، قابل پاسخگویی است. معهذا، نکته مهم اینجاست که انجام این کار بسیار مشکل، و شاید غیرممکن، است. اگرچه ما نیز در اینجا قصد انجام آن را نداریم. بر این باوریم که اگر استدلال‌های ما تا حدی در این حرفه طنین انداز شود، سایر اهل فن تلاش و منابع بیشتری را برای جمع‌آوری و تحلیل داده‌های مورد نیاز صرف خواهند کرد. ولی اگر دیدگاه ما در این خصوص که نظام اقتصادی بیشتر کشورها ترکیبی از چند، یا حتی تمام، طبقه‌بندی‌های سرمایه‌داری معرفی شده هستند درست باشد، در آن صورت قراردادن تمام اقتصادها در یک گروه، کاری احمقانه است. در عوض، سودمندتر خواهد بود اگر بتوان ترکیب انواع مختلف سرمایه‌داری در یک اقتصاد را، مثلاً از طریق ارزش افزوده ایجاد شده توسط یک بخش یا بنگاه‌هایی که در قالب یکی از چهار گروه مورد اشاره طبقه‌بندی شده‌اند، ردیابی کرد.

البته ممکن است انجام این کار در یک دوره زمانی قابل قبول مشکل، اگر نه غیرممکن، باشد. همانگونه که در فصل پنجم اشاره شد، بانک جهانی تنها در دو سال گذشته اقدام به جمع‌آوری مجموعه ای از شاخص‌ها برای اندازه‌گیری قدرت نظام‌های قانونی و نظارتی کرده است، یعنی یک دهه پس از اینکه هرناندو دِ سوتو[1] اقتصاددان پرویی اقدام به رواج این اندیشه کرد که این عوامل برای تشویق رشد در کشورهای در حال توسعه، و یا محدود کردن آن، بسیار مهم است. ولی از آنجا که بانک جهانی قادر به جمع‌آوری چنین داده‌هایی برای سال‌های قبل نیست، لذا سال‌ها طول خواهد کشید تا مجموعه داده‌های مورد نیاز برای انجام تحلیل‌های آماری سودمند برای یک دوره زمانی

---

[1] - Hernando De Soto

مناسب فراهم شود. همین موضوع در خصوص جمع‌آوری داده‌های مربوط به پراکندگی شکل‌های متفاوت نظام سرمایه‌داری در کشورهای مختلف نیز صادق است.

تا آن زمان، سیاستگذاران و اقتصاددان‌هایی که با ما در زمینه سودمندی سبک‌شناسی[1] مورد استفاده هم عقیده‌اند، باید با برداشت‌های اثرگذار[2] ما از اقتصادهای مختلف، که بامجموعه‌ای گوناگون از داده‌های آماری دقیق تکمیل شد، متقاعد شده باشند. چنین داده‌هایی برای اقتصادهای با راهبری دولت به دشواری بدست می‌آید زیرا، همانگونه که پیش از این بیان شد، راهبری دولت به شکل‌های مختلف به اجرا در می‌آید و اغلب برای شاهدین بیرونی حتی کشف آن نیز مشکل است، چه رسد به اندازه گیری عملکرد آن. اندازه گیری داده‌ها یا مشخص کردن ویژگی‌های سرمایه‌داری اقلیت سالار اندکی ساده‌تر است. مجدداً، همانگونه که پیشتر بیان شد، یادآوری می‌کنیم که این اقتصادها عمدتاً از ویژگی نابرابری شدید در توزیع درآمد، وجود بخش زیرزمینی (غیررسمی) بزرگ، و فساد گسترده برخوردارند. نابرابری توزیع درآمد را می‌توان به سادگی اندازه‌گیری کرد؛ فساد و اندازه بخش غیررسمی را نیز می‌توان به صورت تقریبی برآورد کرد.

آزمون نظریه های سرمایه داری بنگاه بزرگ

این نتیجه‌گیری که اندازه‌گیری ویژگی‌های سرمایه‌داری بنگاه بزرگ ساده‌تر است وسوسه‌انگیز می باشد. به عنوان مثال، چرا نباید به سهم ارزش افزوده یا اشتغال ایجاد شده توسط بنگاه‌های بزرگ اقتصاد، مثلاً ۱۰۰ یا ۵۰۰ شرکت بزرگ، توجه کرد؟ نقطه ضعف این روشِ ظاهراً ساده این است که تأثیر اندازه کشور مورد بررسی در آن لحاظ نشده است. در اقتصادهای کوچک، تعداد اندکی از بنگاه‌ها ممکن است سهم قابل ملاحظه‌ای از ارزش افزوده یا اشتغال را در اختیار داشته باشند، ولی اندازه این بنگاه ها ممکن است براساس معیارهای بین‌المللی کوچک باشد. به عبارت دیگر، بنگاه‌های فعال در این اقتصادها ممکن است در شرایط انحصار چند قطبی[3] فعالیت کنند، ولی اندازه آنها در مقایسه با شرکت‌های بزرگ در کشورهای بزرگ‌تر و ثروتمندتر، کوچک باشد. از

---

[1] - Typology
[2] - Impressionistic
[3]- Oligopolistic settings

سوی دیگر، در کشورهایی چون ایالات متحده، هند و چین، بنگاه‌های بزرگ ممکن است سهم نسبتاً کوچکی از ارزش افزوده و اشتغال را در اختیار داشته باشند، ولی براساس اندازه خود، از ساختارهای اداری گسترده برخوردار باشند. بسته به صنعتی که بنگاه‌ها در آن به کسب و کار مشغولند، هر بنگاه ممکن است در بازار انحصار چند قطبی یا دیگر انواع بازار در حال فعالیت باشد. به همین دلیل، مقایسه‌های بین کشوری نشان می‌دهد که سهم تعداد معینی از بنگاه‌ها در ارزش افزوده متغیر چندان مناسبی نبوده و، بدتر از آن، حتی ممکن است گمراه کننده نیز باشد. در عوض، آنچه که مفیدتر است گردش مالی یا داد و ستد میان بنگاه‌های بزرگ در اقتصاد است. در یک اقتصاد سرمایه‌داری بنگاه بزرگ پویا، می‌توان انتظار داشت که به مرور زمان تغییر قابل ملاحظه‌ای در رتبه شرکت‌های بزرگ صورت گیرد، به گونه‌ای که برخی از بنگاه‌ها به سرعت رشد کنند در حالیکه بنگاه‌های دیگر دچار عقب گرد شوند. در اقتصادهایی که پویایی کمتری دارند، داد و ستد کمتری میان بنگاه‌ها صورت می‌گیرد.

در جدول (۱۹) داده‌های مربوط به درآمد بیست بنگاه بزرگ ایالات متحده، از سال ۱۹۵۵ و در مقاطع ده ساله، نشان داده شده است. نکته جالب توجه اینکه، اگر چه شرکت‌هایی چون جنرال موتورز[1] و اکسان موبیل[2] در بخش عمده‌ای از دوره مورد بررسی در بالای فهرست قرار داشته‌اند، ولی در سال ۲۰۰۵ فروشگاه‌های زنجیره‌ای وال مارت[3] هر دوی آنها را پشت سر گذاشته است، یعنی شرکتی که در سال ۱۹۹۵ رتبه چهارم را در اختیار داشت و در سال ۱۹۷۵ حتی در بین بیست شرکت برتر نیز وجود نداشت. جدول نشانگر تغییر اساسی در جایگاه شرکت‌هایی است که رتبه آنها در دوره مورد بررسی پایین‌تر از پنج شرکت برتر بوده است. تعمیم این بررسی به گروه بزرگتری از شرکت‌ها تأییدی است بر نتایج حاصل از اطلاعات جدول. براساس محاسبات انجام شده، تنها در حدود نیمی از یکصد شرکت صنعتی بزرگ در ایالات متحده در دهه ۱۹۷۰ تا سال ۲۰۰۰ به حیات خود ادامه داده‌اند. مابقی شرکت‌ها به دلیل خرید توسط شرکت‌های دیگر[4] یا ورشکستگی[5] ناپدید شده‌اند (Micklethwait and Woolridge, ۲۰۰۳, ۱۳۰-۳۱).

---

[1] - General Motors
[2] - Exxon Mobil
[3] - Wal- Mart
[4]- Takeover
[5]- Bankruptcy

در خصوص داده‌های مربوط به وضعیت شرکت‌های بزرگ اروپایی و ژاپنی یا شرکت‌های فعال در کشورهای دیگر طی چند دهه گذشته، اطلاعات چندانی در اختیار نداریم. معهذا، برآوردهای ما حاکی از این است که تغییر در رتبه شرکت‌های بزرگ در اقتصادهای با رشد سریع عموماً آشکارتر از اقتصادهایی است که رشد سریعی نداشته‌اند. به هر حال، برداشت ما از داده‌های ایالات متحده نشان می‌دهد که در بخش بنگاه‌های بزرگ، اقتصاد ایالات متحده دست کم طی پنج دهه گذشته (نه بیشتر)، بطور منطقی و تا حد زیادی، اقتصادی بسیار پویا بوده است. هنگامی که بخش کارآفرینی مورد بررسی قرار می‌گیرد، پویایی اقتصاد آمریکا از این هم بیشتر می‌شود.

نظریه‌ها و داده‌های کارآفرینی

در اینجا به آن سوی طیف انواع نظام سرمایه‌داری حرکت می کنیم، که نیازمند معیارها یا شاخص‌هایی برای اندازه‌گیری فعالیت‌های کارآفرینی است. مجدداً، بنا به دلایلی که در بخش‌های مختلف کتاب توضیح داده شد، یادآوری می‌کنیم که اندازه‌گیری پویایی یا گستردگی سرمایه‌داری کارآفرین‌محور تنها براساس تعداد کارآفرینان، یا کسب و کارهای کوچک، یا بنگاه‌هایی که خود را خود اشتغال معرفی می‌کنند، اشتباه است. چنین معیاری برای هدف مورد نظر ما بسیار گسترده است، زیرا احتمالاً شامل تعداد زیادی از کارآفرینان کپی‌بردار است تا کارآفرینان نوآور. در اصل، می‌توان بررسی‌هایی را برای جمع‌آوری داده‌های مربوط به تعداد کارآفرینان نوآور و رشد آنها طراحی کرد، که در پایان این بخش یکی از این بررسی‌ها را معرفی می‌کنیم. با توجه به تلاش‌های گسترده برای جمع آوری داده‌های بنگاه‌های فعال در کشورهای اسکاندیناوی و فرانسه، گمان می‌کنیم که چنین اطلاعاتی از پیش وجود داشته یا می‌توان بدون مشکل خاصی آن را برای این کشورها جمع‌آوری کرد. با این وجود، تردید داریم که چنین داده‌هایی برای کشورهای دیگر جهان وجود داشته باشد.

جدول (۱۹) بیست شرکت برتر ایالات متحده برحسب درآمد، دوره ۲۰۰۵-۱۹۵۵

رتبه	۱۹۵۵	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۵	۲۰۰۵
۱	جنرال موتورز	جنرال موتورز	اکسان موبیل	اکسان موبیل	جنرال موتورز	فروشگاه های وال مارت
۲	اکسان موبیل	اکسان موبیل	جنرال موتورز	جنرال موتورز	فورد موتورز	اکسان موبیل
۳	یو اس استیل	فورد موتورز	فورد موتورز	موبیل	اکسان موبیل	جنرال موتورز
۴	جنرال الکتریک	جنرال الکتریک	تکزاکو	فورد موتورز	فروشگاه های وال مارت	فورد موتورز
۵	اسمارک	موبیل	موبیل	تکزاکو	ای تی اند تی تکنولوجیز	جنرال الکتریک
۶	کرایسلر	کرایسلر	شِورون تکزاکو	آی بی ام	جنرال الکتریک	شِورون تکزاکو
۷	آرمور	یو اس استیل	گلف اویل	دوپونت	آی بی ام	کونوکو فیلیپس
۸	گلف اویل	تکزاکو	جنرال الکتریک	ای تی اند تی تکنولوجیز	موبیل	سیتی گروپ
۹	موبایل	آی بی ام	آی بی ام	جنرال الکتریک	سیرز روباک	آمریکن اینترنشنال گروپ
۱۰	دوپونت	گلف اویل	آی تی تی	آموکو	آلتریا گروپ	آی بی ام
۱۱	آموکو	ای تی اند تی تکنولوجیز	کرایسلر	شِورون تکزاکو	کرایسلر	هیولت- پاکارد

۱۲	بتلهم استیل	دوپونت	یو اس استیل	آتلانتیک ریچفیلد	استیت فارم اینشورنس	برکشایرهاتاوِی
۱۳	سی بی اس	اسمارک	آموکو	شل اویل	پرودنشال اینس کو	هوم دی پات
۱۴	تکزاکو	شل اویل	شل اویل	کرایسلر	دوپونت	وریزون کامیونیکیشن
۱۵	ای تی اند تی تکنولوجیز	آموکو	ای تی اند تی تکنولوجیز	ماراتن اویل	کارت هلدینگ	مک کِسون
۱۶	شل اویل	شِورون تکزاکو	کونوکو	یونایتد تکنولوجیز	تکزاکو	کاردینال هلت
۱۷	کرافت	سی بی اس	دوپونت	کونوکو فیلیپس	سیتی کورپ	التریا گروپ
۱۸	شِورون تکزاکو	بتلهم استیل	آتلانتیک ریچفیلد	اوکسیدنتال پترولیوم	شِورون تکزاکو	بانک آو امریکا کورپ
۱۹	گودیر تایر اندرابر	ناویستار اینترنشنال	سی بی اس	تِنِکو اتوماتیو	پراکتر اند گمبل	استیت فارم اینشورنس
۲۰	بوئینگ	راکول اتومِیشن	أکسیدنتال پترولیوم	سانوکو	پپسی کو	جی پی مورگان چیس اند کو

Source: Fortune 500, 1995–2000, available at http://www.fortune.com/fortune/fortune500.

داده‌های کارآفرینی

داده‌هایی که در مورد کارآفرینی وجود دارد عموماً ناهمگن بوده و متأسفانه برای هدف آزمون فرضیه پیشرفته مورد نظر این کتاب چندان با ارزش نیست.(۱) با این وجود، اطلاعات بسیار ارزشمندی درباره کارآفرینی وجود دارد که می‌تواند در خدمت اهداف سودمند دیگر قرار گیرد. به عنوان مثال، ما قادریم میان تعداد شاغلین و افرادی که به صورت خود اشتغالی فعالیت می‌کنند تمایز قایل شویم، که برای درک رفتار اجتماعی و آشنایی با واکنش‌های آنها به انگیزه‌های قانونی یا انگیزه‌های دیگر یا کاستی‌ها مناسب است. بطور مشابه، می‌توانیم از داده‌های مربوط به بنگاه‌های تازه تأسیس برای درک تأثیر فضای نهادی و قانونی در یک کشور خاص برای نوع ویژه‌ای از فعالیت‌های کارآفرین‌محور استفاده کنیم.

داده‌های خوداشتغالی. در ایالات متحده، بررسی جاری جمعیت (CPS)[1] و سرشماری جمعیت برآوردهای مربوط به تعداد کسب و کارهای خود اشتغال را به صورت سالانه و برای یک دهه فراهم می‌کند. داده‌های حاصل از بررسی‌های خانوار به ما اجازه می‌دهد تا تعداد افراد خود اشتغال را در یک مقطع زمانی خاص برآورد کرده و تغییرات آن را در طول زمان مشخص کنیم.

شاخص فعالیت کارآفرینی کافمن[2]، که توسط رابرت فایِرلی[3] (استاد دانشگاه کالیفرنیا در سانتاکروز[4]) تنظیم شده است، با استفاده از داده‌های پایه ماهانه حاصل از بررسی جاری جمعیت (CPS)، به منظور آگاهی از روند نرخ راه اندازی کسب و کار در سطح ملی، یک مرحله جدید نیز به این تحلیل‌ها اضافه کرده است.

با این وجود، اساساً یافتن داده‌های قابل مقایسه خود اشتغالی برای مقایسه‌های کشوری بسیار دشوار است. علاوه بر تفاوت‌های فرهنگی که پاسخ به بررسی‌ها را تحت تاثیر قرار می‌دهد، تعاریف خود اشتغالی نیز ممکن است از کشوری به کشور دیگر متفاوت باشد. کشورها از نظر ارائه گزارش‌های مربوط به کارگران خانوادگی بدون دستمزد به عنوان خود اشتغال (که احتمالاً تابعی از نظام مالیاتی و نظام رفاهی خاص

---

1 - Current Population Survey
2 - Kauffman Index of Entrepreneurial Activity
3 - Robert Fairlie
4- University of California at Santa Cruz

هر کشور است) با هم تفاوت دارند و در تمام کشورها لزوماً مالکین کسب و کارهای بزرگ به عنوان خود اشتغال در نظر گرفته نمی‌شوند.

سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD)، یعنی سازمان کشورهای ثروتمند (حدود ۳۰ کشور)، تلاش وسیعی را برای تولید داده‌های خود اشتغالی که قابلیت مقایسه برای کشورهای مختلف را داشته باشد انجام داده است. آمارهای نیروی کار[1] OECD، عموماً براساس بررسی‌های نیروی کار خانوارها، داده‌های خود اشتغالی را برای تمام کشورهای عضو این سازمان جمع آوری می‌کند. از آنجا که اکثر کشورهای عضو OECD (به غیر از ایسلند، مکزیک و ترکیه) برای اندازه‌گیری اشتغال از دستورالعمل‌های سازمان بین المللی کار (ILO)[2] برای تعریف خود اشتغالی استفاده می‌کنند، بیشتر این آمارها برای کشورها قابلیت مقایسه دارد. آمارهای جمعیت نیز، که به عنوان مخرج کسر در محاسبه نرخ‌های خود اشتغالی مورد استفاده قرار می‌گیرد، از ترکیب بررسی‌های نیروی کار، اطلاعات ثبت شده دولتی، و سرشماری جمعیت بدست می‌آید.

متأسفانه، نه مجموعه داده‌های ایالات متحده و نه داده‌های OECD را نمی‌توان برای آزمون نظریه‌های ارائه شده در این کتاب مورد استفاده قرار داد. تمایز قائل شدن میان نسبت جمعیت خود اشتغال که کسب و کار خود را به دلیل فقدان گزینه‌های شغلی بهتر راه‌اندازی کرده‌اند و کسانی که از مزیت کارآفرینی خود بهره‌مند شده‌اند امکانپذیر نیست. نمی‌توان میان افرادی که به دنبال توسعه کسب و کار خود هستند با کسانی که تنها به حفظ سهم بازار خود علاقمند می‌باشند تفاوتی قائل شد. و نکته آخر اینکه، مطمئناً هیچ راهی برای تشخیص افراد خود اشتغالی که واحدهای کسب و کار واقعاً نوآور را راه‌اندازی کرده‌اند وجود ندارد.

راه اندازی بنگاه‌های جدید. در ایالات متحده داده‌های مربوط به راه‌اندازی بنگاه‌های جدید و تعداد کسب و کارهای کوچک نیز جمع‌آوری و نگهداری می‌شود. دفتر سرشماری[3] ایالات متحده با استفاده از اطلاعات مربوط به مالیات بر کسب و کار و اطلاعات سازمان‌های دولتی، برنامه‌های مختلفی را برای استخراج داده‌های مناسب از

---

[1] - Labour Force Statistics
[2] - International Labor Organization
[3] - Census Bureau

این پرونده‌ها و استفاده از آن به عنوان ساختار نمونه‌گیری برای بررسی کسب و کارها اجرا کرده است.

معهذا، این داده‌ها برای مطالعه کارآفرینی محدود بوده و مطمئناً اطلاعات چندانی را برای بررسی‌های مربوط به نوآوری و رشد فراهم نمی‌کند. فعالیت‌های کارآفرینی در این مجموعه داده‌ها، که شامل تمام بنگاه‌های با درآمد ۱۰۰۰ دلار یا بیشتر است، و ممکن است شامل درآمدهای جانبی یا موقت نیز باشد، ممکن است بیش از حد نشان داده شود. تلاش برای استفاده از آمار کسب و کارهای کوچک به عنوان جایگزینی برای کارآفرینان نیز ممکن است تعداد کسب و کارهای جدید را بیش از اندازه واقعی آنها منعکس کند. تعریف سازمان کسب و کارهای کوچک (SBA)[۱] از این نوع فعالیت به صورت کسب و کارهایی که شاغلین آنها کمتر از پنج نفر است، به این مفهوم است که این طبقه بندی می‌تواند شامل بنگاه‌هایی باشد که اندازه آنها بزرگتر از حدی است که ما آنها را شرکت‌های کارآفرین می نامیم، و ممکن است از چند دهه پیش نیز فعال بوده باشند.

داده‌های بین المللی. سازمان جهانی نظارت بر کارآفرینی (GEM)[۲] در اصل برای فراهم کردن داده‌های بین المللی طراحی شده است که می‌تواند به برخی از پرسش‌های مطرح شده در این کتاب پاسخ دهد. بررسی‌های این سازمان شامل چهل کشور بوده و به دنبال جمع‌آوری داده‌های قابل مقایسه کارآفرینی است، که شامل معیارهای اندازه‌گیری نوآوری بوده و میان کارآفرینانی که از فرصت‌های موجود در بازار استفاده کرده‌اند و کارآفرینانی که از سر ناچاری اقدام به راه اندازی یک کسب و کار نموده‌اند تمایز قائل می‌شود. سازمان جهانی نظارت بر کارآفرینی (GEM) یک شاخص فعالیت کارآفرینی کل (TEA)[۳] ارائه کرده است که، با بررسی افراد هجده تا شصت و چهار ساله که در مرحله راه اندازی یا مدیریت یک بنگاه کوچک قرار دارند، که عمر آن کمتر از چهل و دو ماه است، اقدام به اندازه‌گیری فعالیت‌های کارآفرینی در حال شکل‌گیری و یا در مراحل ابتدایی فعالیت می‌کند. به علاوه، GEM به دنبال اندازه‌گیری نوآوری از طریق طرح این پرسش از پاسخ دهندگان است که آیا محصول یا خدمت تولیدی آنها

---

[1] - Small Business Administration
[2] - Global Entrepreneurship Monitor
[3] - Total Entrepreneurial Activity Index

کاملاً جدید است یا خیر، و پایگاه داده‌هایی که به این شکل بدست می‌آید شامل شاخص TEA برای کارآفرینان فرصت طلب و کارآفرینانی است که، بر اساس نتایج بدست آمده در خصوص دلایل راه‌اندازی کسب و کار، از سر ناچاری کسب و کاری را راه‌اندازی کرده‌اند. با کمک این اطلاعات، پژوهشگران صاحب نام به این نتیجه رسیده‌اند که میان کارآفرینی و رشد اقتصادی رابطه‌ای مثبت وجود دارد.

اگر چه GEM شروع به جداسازی پرسش‌هایی که باید بخشی از تلاش‌های آینده برای جمع‌آوری داده‌ها باشد کرده است، ولی مشکلات مربوط به روش‌شناسی داده‌های GEM و نتایج ناسازگار در طول زمان نشان می‌دهد که این پایگاه داده‌ها برای پاسخگویی به پرسش‌های مطرح شده در این کتاب، به صورتی معنی‌دار و دقیق، مناسب نیست. معلوم نیست که تعریف GEM از کارآفرینی از ظرافت کافی برای بررسی‌های علمی برخوردار باشد، و امکان دارد تفسیرهایی که از این تعریف می شود در کشورهای مختلف کاملاً متفاوت باشد. به علاوه، اگر چه میزان پاسخگویی به این بررسی‌ها برای انجام مطالعات بازاریابی تجاری مناسب است، ولی لزوماً از دقت کافی برای تحلیل‌های علمی برخوردار نیست.

ناسازگاری در نتایج حاصل از بررسی‌های GEM همچنین موجب تردید دراعتبار این داده‌ها برای پژوهش‌های علمی می‌شود. تغییرات اساسی در نرخ کارآفرینی برای یک کشور از سالی به سال دیگر، و مغایرت میان یافته‌های GEM و داده‌های دفتر سرشماری ایالات متحده برای دوره زمانی مشابه، نشان می‌دهد که معیار مذکور برای این نوع پژوهش مشکل آفرین است.

اصلاح روش جمع آوری داده‌های فعالیت‌های کارآفرین

بنیاد کافمن تلاش‌های زیادی را برای اصلاح وضعیت جمع‌آوری داده‌های مربوط به فعالیت‌های کارآفرین در ایالات متحده و دیگر کشورهای جهان انجام می‌دهد. چون از نظر ما میان کارآفرین کپی‌بردار و کارآفرین نوآور، به عنوان متغیر بنیادی برای برقراری ارتباط میان کارآفرینی و رشد، تفاوت وجود دارد، برخی از اقدامات ابتکاری بنیاد مذکور بطور آشکار با هدف ایجاد شفافیت بیشتر برای این مقایسه صورت گرفته است.

اول اینکه، بنیاد از مطالعات دانشگاهی دفتر فدرال آمارهای کسب و کار در سطح ملی حمایت می‌کند. کارگروه آمارهای ملی (CNSTAT)[1] گروهی از کارشناسان را مأمور بازنگری در منابع اطلاعاتی موجود، متناسب با نیازهای پژوهشی برای اندازه‌گیری کسب و کارهای جدیدتر و کوچک‌تر، تکامل این کسب و کارها در طول زمان، عملکرد اقتصادی آنها و نقش آنها در اقتصادهای بزرگتر، کرده است. گزارش نهایی این گروه که در سال ۲۰۰۷ کامل شد، توصیه‌هایی را برای بهبود منابع و قابلیت دسترسی به داده‌های مربوط به بنگاه‌های با رشد بالا ارائه کرده است. به علاوه، در این گزارش اقدامات جدیدی برای جمع‌آوری داده‌ها پیشنهاد شده است که اطلاعات بهتری را برای اندازه‌گیری و تحلیل چرخه عمر کسب و کارها و ارزیابی نظریه‌های راه‌اندازی، گزینش و رشد کسب و کارها، در اختیار پژوهشگران قرار می‌دهد.

در سطح بین‌المللی نیز تلاش‌های مشابهی به منظور مقایسه معنی‌دار داده‌ها ضروری است. بنیاد کافمن از انجام مطالعه‌ای توسط OECD، که هدف آن شناسایی نیازها و ارائه توصیه‌هایی برای جمع‌آوری داده‌های بین‌المللی است، حمایت می‌کند. این ارزیابی منابع داده‌های موجود و شناسایی پرسش‌های مرتبط با کارآفرینی که برای آن هیچ داده بین‌المللی در دسترس نیست عمدتاً به شکاف موجود در منابع داده‌ها برای تحلیل مقایسه‌ای شرکت‌های با رشد بالا توجه داشته و یک نقشه راه برای آینده فراهم خواهد کرد.

به دلیل اینکه هر دو مطالعه هم اکنون در مراحل اولیه قرار دارند، بنیاد اقداماتی را نیز برای جمع‌آوری داده‌هایی که اطلاعات بیشتری را درخصوص تفاوت کارآفرینی کپی‌بردار و کارآفرینی نوآور در ایالات متحده فراهم می‌کند انجام داده است. بنیاد در حال تأمین مالی طرح بررسی بنگاه‌های کافمن[2] است، که یک مطالعه چند لایه‌ای عظیم برای بررسی کسب و کارهای تازه تأسیس در ایالات متحده در سال ۲۰۰۴ است. انتظار می‌رود همه شماری[3] کسب و کارهای فعال در فناوری برتر، که تعداد بیشتری از بنگاه‌های نوآور را شامل می‌شود، اطلاعات بهتری را در مقایسه با بررسی کسب و کارها

---

[1] - Committee on National Statistics
[2] - Kauffman Firm Survey
[3] - Oversample

فراهم کند، و تمرکز بر توسعه مالی بنگاه اطلاعات بیشتری را در اختیار پژوهشگران در خصوص تأمین مالی و رشد کسب و کارهای جدید قرار دهد.

اگر چه بنیاد می تواند اقدام به شناسایی شکاف‌های موجود در منابع داده‌ها کرده و تلاش‌هایی را برای تأمین مالی جمع‌آوری داده‌ها به منظور پاسخگویی به پرسش‌های مهم مطرح شده در این زمینه نماید، تلاش گسترده برای جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز مستلزم حمایت سازمان‌های چند ملیتی، مانند سازمان ملل یا بانک جهانی، خواهد بود. این سازمان‌ها هر کدام به تنهایی منابع فراوان و شبکه‌ای از روابطی که برای انجام این وظیفه مهم و کاملاً دشوار لازم است را در اختیار دارند.

داده‌های مالی کارآفرینی

برخی از تحلیل‌گران اندازه‌گیری کارآفرینی را از طریق منابع مالی- بویژه تأمین مالی سهام از طریق اشخاص ثالث[1]، سرمایه‌گذاری خطرپذیر[2] یا سرمایه گذاری مشترک[3] ـ سودمند می‌دانند. اطلاعات مربوط به سرمایه‌گذاری مشترک برای ایالات متحده و اروپا، و تا حدی نیز برای کشورهای دیگر، در دسترس است. در مورد سرمایه‌گذاری مشترک میان کشورها اطلاعات بسیار اندکی وجود دارد، اگر چه برخی تلاش‌ها درخصوص جمع‌آوری چنین داده‌هایی در ایالات متحده در حال انجام است.(۲)

معهذا، دو نکته احتیاطی وجود دارد که باید در مورد اطلاعات مربوط به سرمایه‌گذاری‌های مشترک مورد توجه قرار گیرد. اول اینکه، از زمان وقوع بحران حباب شرکت‌های اینترنتی در سال ۲۰۰۰، بخش عمده صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر[4] در ایالات متحده شروع به تأمین مالی شرکت‌های موجود، و نه شرکت‌هایی که در مراحل اولیه راه‌اندازی قرار دارند، کرده‌اند. در نتیجه، حتی منابع مالی مشترک سرمایه‌گذاری شده نیز ممکن است به هیچ وجه شاخص مناسبی برای نشان دادن ریسک‌پذیری[5] شرکت‌های تازه تأسیس نباشد. برای ایالات متحده، منابع مشترک سرمایه‌گذاری شده در حال حاضر شاخص بهتری از فعالیت کارآفرینی است (ولی

---

[1] - Third-party equity financing
[2] - Venture capital
[3] - Angel capital
[4] - Venture fund
[5] - Risk taking

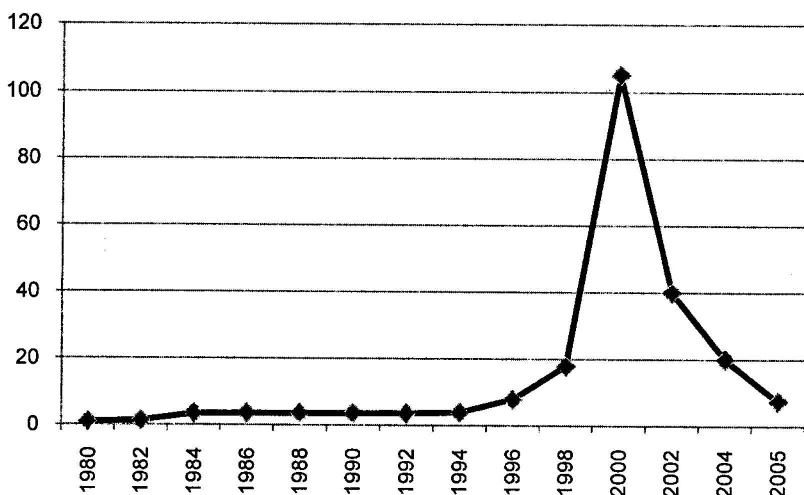
تاکنون اطلاعات جامعی برای این معیار در دسترس نبوده است). نکته دوم این است که، اگر چه منابع مالی مشترک دارای اهمیت است ـ پاول گومپرز[1] و جاش لرنر[2] از دانشکده بازرگانی هاروارد[3] معتقدند که این منابع برای اغلب شرکت‌های نوآور بسیار با اهمیت است ـ ولی اغلب بنگاه‌های نوآور فعالیت خود را بدون استفاده از این منابع آغاز می‌کنند. (Gompers and Lerner, 1999)

یکی از شاخص‌های مالی فعالیت‌های کارآفرین، که با این مشکلات مواجه نیست، تعداد شرکت‌هایی است که منابع مالی مورد نیاز خود را از طریق عرضه اولیه سهام به مردم[4]، در بازارهای سهام داخلی یا خارجی، بدست می‌آورند. ولی حتی داده‌های مربوط به عرضه سهام به مردم نیز دارای محدودیت‌های خاص خود است، زیرا شامل شرکت‌های خصوصی، ولی سریعاً درحال رشد، در ایالات متحده و دیگر نقاط جهان نمی‌شود.

به علاوه، منابع مالی وارد شده به صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر (مشترک) و فعالیت در بازار سهام اولیه تنها نشانگر تمایل گروه خاصی از سرمایه‌گذاران برای پذیرش ریسک بالاتر است. مطمئناً تفاوت قابل توجهی میان این معیارها و فعالیت‌های کارآفرینی بنیادی وجود دارد. در شکل (۷) جریان خالص منابع ورودی به صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایالات متحده از سال ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۵ نشان داده است. نمودار نشانگر این است که این جریان در سال ۲۰۰۰ با رقمی حدود ۱۰۰ میلیارد دلار به نقطه اوج خود رسیده و سپس با سقوط در سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۳ تقریباً حالت ثابت به خود گرفته است. البته مشکل بتوان گفت فعالیت‌های کارآفرینی نوآور ـ یا آن نوع کارآفرینی که برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر جذاب‌تر است- در طول این دوره متنوع بوده و در حال کاهش بوده است.

---

[1] - Paul Gompers
[2] - Josh Lerner
[3] - Harvard Business School
[4] - Initial Public Offering



Source: PricewaterhouseCoopers/Thomson Venture Economics/ National Venture Capital Association MoneyTreeTM Survey.

در ضمن، به نظر نمی‌آید که شرکت‌های بزرگ در ایالات متحده تأمین مالی شرکت‌های تازه تأسیس را از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطر پذیر یا عرضه اولیه سهام به مردم کنار گذاشته باشند.[۳] این شیوه تأمین مالی ممکن است حمایت کمتری را برای فعالیت‌های کارآفرینی در بلندمدت به دنبال داشته باشد، زیرا فضای غیررسمی‌تر این بنگاه‌ها که منجر به راه‌اندازی موفقیت‌آمیز آنها می‌شود ممکن است اغلب با ساختارهای اداری پیچیده، و از آن مهمتر نظام‌های انگیزشی شرکت‌های بزرگ، که بنگاه‌های تازه تأسیس را خریداری می‌کنند، مغایر باشد. با این حال، وجود یک بازار فعال برای شرکت‌های تأزه تاسیس می‌تواند این دیدگاه را که تنها به دلیل کاهش تأمین مالی از طریق سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر یا عرضه اولیه سهام به مردم فعالیت‌های کارآفرین باید در همین جهت حرکت کنند، تعدیل کند.

البته، هیچکدام از مباحث فوق به معنی کم اهمیت بودن تأمین مالی شرکت‌های کارآفرین از طریق سرمایه‌های خطرپذیر یا عرضه اولیه سهام به مردم نیست. همانگونه

که در فصل پنجم بحث شد، با توسعه بیشتر اقتصاد، عمق و پیچیدگی نظام مالی رسمی اقتصاد نیز نقش مهمتری در تقویت کارآفرینی ایفا خواهد کرد. بنابراین، این واقعیت که بازار سرمایه تازه تأسیس[1] ـ به شکل گروه‌های سرمایه‌گذار مشترک، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطر پذیر، عرضه اولیه سهام به مردم، یا خرید کامل بنگاه‌های تازه تأسیس توسط شرکت‌های بزرگتر ـ در ایالات متحده توسعه یافته‌تر است تا کشورهای دیگر، نشانگر این است که این کشور کارآفرین‌تر از دیگر کشورها است.

اقداماتی که نباید صورت گیرد

بالاخره اینکه، دانستن این موضوع که چه معیارهایی نباید به عنوان شاخص گستردگی فعالیت‌های کارآفرین در اقتصاد مورد استفاده قرار گیرد مهم است. در اینجا شاخص‌های فنی مختلفی را، مانند تعداد حق اختراعات صادر شده توسط دولت یا تعداد دانشمندان یا مهندسین، مد نظر داریم. هر دو معیار فوق ممکن است اطلاعاتی را در خصوص وضعیت نوآوری در یک اقتصاد، و نه لزوماً در مورد اینکه اقتصاد می‌تواند کارآفرین باشد یا خیر ، فراهم کند. اطلاعات مربوط به حق اختراعات را می‌توان بدست آورد- که همانگونه که در فصل هشتم بحث شد، به نظر می‌رسد در ایالات متحده این کار بسیار ساده‌تر است ـ ولی یک حق اختراع ممکن است سال‌ها در بایگانی نگهداری شود تا زمانی که یک کارآفرین، در یک شرکت قدیمی یا شرکتی که تازه در حال راه‌اندازی است، مجوز استفاده از آن را دریافت کرده یا آن را خریداری و مورد استفاده قرار دهد. بطور مشابه، اقتصادهایی چون چین و هند در حال افزایش تعداد مهندسین خود هستند، ولی اغلب (و شاید بخش عمده) این افراد کاملاً آموزش دیده در حال ورود به شرکت‌های موجود با دیوانسالاری گسترده، برای اصلاح وضع موجود آنها، و نه توسعه نوآوری‌های مهم و عرضه آن به بازار، که ویژگی اصلی اقتصادهای کارآفرین است، هستند. ژاپن رهبری جهانی را از نظر تعداد حق اختراعات صادر شده در اختیار دارد، ولی حتی ژاپنی‌ها نیز اذعان می کنند که اقتصاد آنها الگویی برای نظام سرمایه داری کارآفرین‌محور نیست. به علاوه، کارآفرینی از نوع ژاپنی آن اساساً مترادف با فروشگاه‌های خرده فروشی است، که روش مورد استفاده مدیران سابق شرکت‌های بزرگ ژاپنی برای پایان دادن به دوران خدمت خود بوده و درآمد بازنشستگی آنها را کامل می‌کند.

---

[1] - Early-stage capital market

خلاصه

در مجموع، داده‌های موجود امکان انجام آزمون‌های اقتصاد سنجی فرضیه‌های مختلف معرفی شده در این کتاب را فراهم نمی‌کند. ولی اعتقاد داریم که طرح کلی ما ـ بویژه، تمایزی که میان انواع مختلف نظام سرمایه‌داری قائل می‌شویم ـ تلنگر محکمی به بسیاری از رهبران خواهد زد. گاهی اوقات شواهد غیررسمی موجود برای چشمان آگاه دقیقاً مانند انبوهی از اعداد عمل می‌کند.

یادداشت‌ها:

در اینجا باید از کمک‌های قابل توجه آلیس فریلیچ[1] برای آماده‌سازی این پیوست سپاسگزاری نماییم.

۱- برای آگاهی از شکایت‌های مشابه درخصوص کفایت یا سودمندی داده‌های موجود در مورد کارآفرینی، نگاه کنید به:

Audretsch, Keilbach, and Lehman, 2006, PP.V-90

۲- این تلاش با تشکیل انجمن سرمایه‌های خطر پذیر، انجمنی که از ژوئن سال ۲۰۰۶ تقریباً ۱۳۰ گروه سرمایه‌گذاری خطر پذیر عضو آن شده‌اند، شروع شد. بنیاد اوینگ ماریون کافمن منابع اولیه این سازمان را تامین کرده است.

۳- برای آگاهی از مطالعه جامع درخصوص خرید شرکت‌های کوچک‌تر و جدیدتر توسط شرکت‌های بزرگ، نگاه کنید به: Christiansen and Raynor, 2003

۴- حق اختراع کلی حتی به عنوان معیار اندازه‌گیری نوآوری نیز کاستی‌های زیادی دارد. حق اختراع شاخص نوآوری‌هایی که رسماً حق اختراع دریافت نکرده‌اند ولی پیشرفت‌های قابل توجهی در دانش فنی، بویژه در روش تولید یا محصولات خاص، ایجاد می‌کنند، محسوب نمی‌شود. این نوآوری‌ها ممکن است بوسیله قانون "اطلاعات تجاری محرمانه"[2] مورد حمایت قرار گیرد، ولی سازمان‌های دولتی (یا حتی سازمان‌های مشابه در بخش خصوصی) مسائل محرمانه تجاری را محاسبه نکرده و یا قادر به انجام این کار نباشند. محدودیت دیگر این است که تعداد حق اختراع ها لزوماً نشانگر اهمیت آنها نیست. یک حق اختراع ممکن است میلیاردها دلار درآمد ایجاد کند، در حالیکه حق اختراع دیگر به بایگانی سپرده شده و هرگز مورد استفاده قرار نگیرد. هیچ راه مناسبی برای تمایز قایل شدن میان این دو حق اختراع در آمارهای رسمی دولتی، که آمار حق اختراع‌های واگذار شده در آن منعکس می‌شود، وجود ندارد.

[1] - Alyse Freilich
[2] - Trade secret

منابع

- Abraham, Katherine G., and Christopher Mackie, eds. 2005. *Beyond the Market: De-signing Nonmarket Accounts for the United States* (Washington, D.C.: National Academies Press).

- Abramson, Bruce. 2005. *Digital Phoenix* (Cambridge: MIT Press).

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001. "The Colonial Ori-gins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Eco-nomic Review* 91 (5): 1369–1401.

- ———. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231–

- Acs, Zoltan, and Catherine Armington. 2004. "Employment Growth and Entrepre-neurial Activity in Cities," *Regional Studies* 38: 911–27. ———. 2006. *Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth* (Cam-bride: Cambridge University Press). Acs, Zoltan, and David B. Audretsch. 1990. *Innovation and Small Firms* (Cambridge: MIT Press). Acs, Zoltan, and Lawrence A. Plummer. 2005. "Penetrating the 'Knowledge Filter' in Regional Economies," *Annals of Regional Science* 39: 439–56. Aghion, Beatriz Armendáriz de, and Jonathan Morduch. 2005. *The Economics of Mi-crofinance* (Cambridge: MIT Press). Aghion, Phillippe, and Rachel Griffith. 2005. *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence* (Cambridge: MIT Press).

- Alesina, Alberto, Edward Glaeser, and Bruce Sacerdote. 2005. "Work and Leisure in the United States and Europe," NBER Working Paper 11278 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Amarante, Massimiliano, and Edward Phelps. 2005. Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

- Arora, Ashish, Andrea Fosfuri, and Alfonso Gambardella. 2001. *Markets for Technology: The Economics of Innovation and*

Corporate Strategy (Cambridge: MIT Press).

- Arrow, Kenneth J. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing," *Review of Economic Studies* 29 (June): 155–73.

- Arvelund, Erin E. 2005. "In Russia's Boom, Riches and Rags," *International Herald Tribune,* April 15, p. 3.

- Askari, Hossein, and Roshanak Takhavi. 2006. "Economic Failure in the Middle East," *Banca Nazionale Del Lavoro Quarterly Review* (March).

- Audretsch, David A., Taylor Aldridge, and Alexander Oettl. 2006. *Scientist Entrepre-neurship: The Sleeping Giant of University Commercialization.* Unpub. report pre-pared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

- Audretsch, David A., Max C. Keilbach, and Erik E. Lehmann. 2006. *Entrepreneurship and Economic Growth* (New York: Oxford University Press).

- Baily, Martin, and Diana Farrell. 2006a. "Waking up Europe," *Milken Institute Review* (first quarter): 8–15.

- ———. 2006b. "Breaking Down Barriers to Growth," *Finance and Development* (March).

- Baily, Martin Neil, and Jacob Funk Kirkegaard. 2005. *Transforming the European Economy* (Washington, D.C.: Institute for International Economics), September.

- Baker, Raymond. 2005. *Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free-Market System* (Hoboken, N.J.: Wiley).

- Barone, Michael. 2005. *Hard America, Soft America* (New York: Three Rivers Press).

- Barr, Michael S. 2005. "Microfinance and Financial Development," *Michigan Journal of International Law* 26: 271–96.

- Barr, Michael S., Anjali Kumar, and Robert E. Litan, eds. 2007. *Access to Finance: Building Inclusive Financial Systems: A Framework for Access to Finance* (Washing-ton, D.C.: World Bank and the Brookings Institution Press), forthcoming.

- Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin. 2004. *Economic Growth,* 2nd ed. (Cam-bridge: MIT Press).

- Barth, James A., Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine. 2006. *Rethinking Bank Regula-tion: Till Angels Govern* (New York: Cambridge University Press).

- Baumol, William J. 1952. *Welfare Economics and the Theory of the State* (London: Long-mans Press).

- ———. 1986. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show," *American Economic Review* 76, no. 5 (December): 1072–85.

- ———. 2002. *The Free Market Innovation Machine* (Princeton: Princeton University Press).

- ———. 2005. "Entrepreneurship and Innovation: Toward Their Microeconomic Value Theory," AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Related Publi-cation 05–38.

- ———. 2006. "Return of the Invisible Man: The Microeconomic Value Theory of In-vestors and Entrepreneurs." Paper presented at the 2006 annual meeting of the American Economic Association (also available at www.aei-brookings.org).

- Baumol, William J. (with Klaus Knorr). 1961. *What Price Economic Growth?* (Engle-wood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall).

- Baumol, William J., and Ralph Gomory. 2005. "Foreign Productivity Growth, Out-sourcing, and the Benefit or Damage to the Domestic Economy."

- Becker, Gary S. 1976. *Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press).

- ———. 2005. "Give Us Your Skilled Masses," *Wall Street Journal,* November 30, A18.

- Berle, Adolph, and Gardiner C. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House).

- Bhagwati, Jagdish. 2004. *In Defense of Globalization* (Oxford: Oxford University Press).

- Bhalla, Surjit S. 2002. *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

- Bhide, Amar. 2006. "How Novelty Aversion Affects Financing Options," *Capitalism and Society* 1, no. 1 (Berkeley Electronic Press).

- Blustein, Paul. 2001. *The Chastening* (New York: Public Affairs).

- ———. 2004. *And the Money Kept Rolling In (and Out): Wall Street, the IMF, and the Bankrupting of Argentina* (New York: Public Affairs).

- Bogle, John C. 2005. *The Battle for the Soul of Capitalism* (New Haven: Yale University Press).

- Bok, Derek. 2003. *Universities in the Marketplace* (Princeton: Princeton University Press).

- Bosworth, Barry P., and Susan M. Collins. 2003. "The Empirics of Growth: An Up-date," *Brookings Papers on Economic Activity* 12: 113–78.

- Bowen, William G. 2005. "Extending Opportunity in Higher Education." Speech de-livered at New York University, December 8.

- Brainard, Lael, Robert E. Litan, and Nicholas Warren. 2005. "Insuring America's Workers in a New Era of Offshoring," *Brookings Policy Brief*, no.143.

- Branscomb, Lewis. 2004. "Where Do High Tech Commercial Innovations Come From?" *Duke Law and Technology Review,* no. 0005.

- Breznitz, Dan. 2006. *Innovation and the State* (New Haven: Yale University Press).

- Bromwich, Michael, et al. 2002. *Following The Money: Corporate Financial Disclosure after Enron* (Washington, D.C.: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Stud-ies).

- Bruce, Donald, and Tami Gurley-Calvez. 2006. "Federal Tax Policy and Small Busi-ness." Paper presented at a Hudson Institute

Seminar, March.

- Bruns, Barbara, Alain Mingat, and Ramahatra Rakotomalala. 2003. *Achieving Univer-sal Primary Education by 2015: A Chance for Every Child* (Washington, D.C.: World Bank).

- Bueno de Mesquita, Bruce, and George W. Downs. 2005. "Development and Democ-racy," *Foreign Affairs* 84 (5): 77–86.

- Burtless, Gary, and Holger Schaefer. 2002. "Earnings Insurance for Germany," *Brook-ings Policy Brief,* no. 104, July.

- Bush, Jason. 2006. "Shoppers Gone Wild," *Business Week,* February 20, pp. 46–47.

- "The Business of Giving: A Survey on Wealth and Philanthropy." 2006. *Economist,* February 25.

- Cantillion, Richard. 1931. *Essai Sur la nature de Commerce en General* (New York: Sen-try Press).

- Caprio, Gerard, et al., eds. 2004. *The Future of State-Owned Financial Institutions* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Cheesebrough, Henry. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* (Cambridge: Harvard Business School Press).

- CHI Research, Inc. 2003. *Small Serial Innovators: The Small Firm Contribution to Technical Change.* Prepared for the Small Business Administration's Office of Advo-cacy, February 27.

- Christiansen, Clayton. 1997. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail* (New York: Harper Collins).

- Christensen, Clayton M., and Michael E. Raynor. 2003. *The Innovator's Solution: Cre-ating and Sustaining Successful Growth* (Boston: Harvard Business School Press).

- Chua, Amy. 2003. *World on Fire: How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability* (New York: Doubleday).

- Coase, Ronald H. 1988. *The Firm, the Market, and the Law*

(Chicago: University of Chicago Press).

- Commission of the European Communities. 2003. *Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: European Commission).

- Congressional Budget Office. 2003. *Long-Term Budget Outlook.* Available at http:// www.cbo.gov/ftpdocs/49xx/doc4916/LongTermBudgetoutlook.

- Council on Competitiveness. 2004. *Innovate America* (Washington, D.C.: Council on Competitiveness).

- Cox, W. Michael, and Jahyeong Koo. 2006. "Miracle to Malaise: What's Next for Ja-pan?" *Economic Letter: Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas* 1, no. 1 (Jan-uary).

- Dam, Kenneth. 2006. *The Law-Growth Nexus: The Rule of Law and Economic Develop-ment* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Danzon, Patricia, Andrew J. Epstein, and Scott J. Johnson. 2004. "The 'Crisis' in Medical Malpractice Insurance," *Brookings-Wharton Papers in Financial Services,* pp. 55–96.

- DeLamarter, Richard Thomas. 1986. *Big Blue: IBM's Use and Abuse of Power* (New York: Dodd, Mead).

- DeLong, J. Bradford. 2000. "Cornucopia: The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century," NBER Working Paper 7602 (Cambridge, Mass.: National Bu-reau of Economic Research).

- ———. 2005. "Sisyphus as Social Democrat," *Foreign Affairs* (May/June): 126–30.

- Denison, Edward F. 1962. *Sources of Economic Growth in the United States and the Al-ternatives Before Us* (New York: Committee for Economic Development).

- ———. 1967. *Why Growth Rates Differ* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- ———. 1974. *Accounting for Economic Growth* (Washington, D.C.: Brookings Institu-tion Press).

- De Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible*

Revolution in the Third World (New York: Harper & Row).

- ———. 2000. *The Mystery of Capital* (New York: Basic Books).

- Dew-Becker, Ian, and Robert Gordon. 2005. "Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income," NBER Working Paper 11842 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Di Tella, Rafael, and Robert MacCulloch. 2006. "Some Uses of Happiness Data in Economics," *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 25–46.

- Dixit, Avinash. 2004. *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance* (Princeton: Princeton University Press).

- Djankov, Simeon, et al. 2005. "Who Are Russia's Entrepreneurs?" *Journal of the Euro-pean Economic Association* 3 (April-May): 587–97.

- Dollar, David. 2005. "China's Economic Problems (and Ours)," *Milken Institute Re-view* (third quarter): 48–58.

- Dollar, David, and Art Kraay. 2002. "Growth Is Good for the Poor," *Journal of Eco-nomic Growth* 1 (3): 195–225.

- ———. 2003. "Institutions, Trade, and Growth," *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 133–62.

- Drucker, Peter F. 1985. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles* (New York: Harper & Row).

- Easterbrook, Gregg. 2003. *The Progress Paradox* (New York: Random House).

- Easterly, William. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Mis-adventures in the Tropics* (Cambridge: MIT Press).

- ———. 2006a. "The Big Push Déjà vu: A Review of Jeffrey Sachs's *The End of Pov-erty*," *Journal of Economic Literature* 44 (1): 96–105.

- ———. 2006b. *The White Man's Burden: Why the West's*

Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good (New York: Penguin Press).

- Easterly, William, and Ross Levine. 2001. "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models," *World Bank Economic Review* 15 (2).

- ———. 2003. "Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development," *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 3–39.

- Elliott, Kimberly A., Gary C. Hufbauer, and Jeffrey J. Schott. 1990. *Economic Sanc-tions Reconsidered* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

- Engardio, Pete. 2006. "The Future of Outsourcing," *Business Week* (January 30): 50–

- European Commission. 2003. *Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: Com-mission of the European Communities), January 21. European Council. 2002. "Increasing Labor Force Participation and Promoting Ac-tive Aging." Council document, August 3.

- Federal Trade Commission. 2003. *To Promote Innovation: The Proper Balance of Compe-tition and Patent Law and Policy.* Available at www.ftc.gov/opa/2003/10/cpreport. htm.

- Fischer, Stanley. 2003. "Globalization and Its Challenges," *American Economic Re-view* 93, no. 2 (May): 1–30.

- Fisher, Franklin M., John J. McGowan, and Joen E. Greenwood. 1983. *Folded, Spindled and Multilated: Economic Analysis and U.S. v. IBM* (Cambridge: MIT Press).

- Florida, Richard. 2005. "The World Is Spiky," *Atlantic Monthly* (October).

- Frank, Robert H. 2004. "How Not to Buy Happiness," *Daedalus* 133, no. 2 (spring): 69–79.

- Frankel, Jeffrey. 1997. *Regional Trading Blocs in the World Economic System* (Washing-ton, D.C.: Institute for International Economics).

- ———. 2003. "Comments on Bosworth and Collins,"

Brookings Papers on Economic Activity 2: 189–99.

- Freeman, Richard B., Emily Jin, and Chia-Yu Shen. 2004. "Where Do New U.S.-Trained Science-Engineering PhDs Come From?" NBER Working Paper 10554 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Friedman, Benjamin M. 2005. *The Moral Consequences of Economic Growth* (New York: Knopf).

- Friedman, Thomas. 2005. *The World Is Flat* (New York: Farrar, Strauss & Giroux).

- ———. 2006. "The First Law of Petropolitics," *Foreign Policy* (May/June): 28–35.

- Friel, Brian. 2006. "The Science Scare," *National Journal* (January 14): 36–41.

- Fukao, Mitsuhiro. 2004. "Japan's Lost Decade and Its Financial System," in Gary R. Saxenhouse and Robert M. Stern, eds., *Japan's Lost Decade: Origins, Consequences and Prospects for Recovery* (Malden, Mass.: Blackwell Publishing), 99–118.

- Fukuyama, Francis. 1996. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press).

- Galbraith, John Kenneth. 1967. *The New Industrial State* (Boston: Houghton Miff-lin).

- Gentry, William M., and R. Glenn Hubbard. 2004. "Success Taxes, Entrepreneurial Activity and Innovation," NBER Working Paper 10551 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silane, and Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" NBER Working Paper 10568 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Goldstein, Morris. 2000. *IMF Structural Conditionality: How Much Is Too Much?* (Washington, D.C: Institute for International Economics).

- Gompers, Paul, and Josh Lerner. 1999. *The Venture Capital*

Cycle (Cambridge: MIT Press).

- ———. 2001. *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth* (Bos-ton: Harvard Business School Press).

- Graham, Carol, and Stefano Pettinato. 2002. *Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Haass, Richard. 2005. *The Opportunity* (New York: Public Affairs).

- Hall, Peter A., and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (Oxford: Oxford University Press).

- Hall, Robert E., and Charles I. Jones. 1999. "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?" *Quarterly Journal of Economics* 114 (1): 83–116.

- Halperin, Morton, Joseph T. Siegle, and Michael Weinstein. 2005. *The Democracy Ad-vantage: How Democracies Promote Prosperity and Peace* (New York: Routledge).

- Hanson, James A. 2004. "The Transformation of State-Owned Banks," in *The Future of State-Owned Banks,* ed. Gerard Caprio et al. (Washington, D.C.: Brookings Insti-tution Press).

- Hargadon, Andrew. 2003. *How Breakthroughs Happen: The Surprising Truth About How Companies Innovate* (Cambridge: Harvard University Press).

- ———. 2005. "Understanding the Innovation Process: The Power of Social Net-works," *Kauffman Foundation Thoughtbook,* 117–122.

- Helpman, Elhanan. 2004. *The Mystery of Economic Growth* (Cambridge: Harvard Uni-versity Press).

- Henrekson, M., and N. Rosenberg. 2001. "Designing Efficient Institutions for Sci-ence-Based Entrepreneurship: Lessons from the United States and Sweden," *Jour-nal of Technology Transfer* 26 (3).

- Heston, Alan, Robert Summers, and Bettina Aten. 2002. *Penn World Table Version* 6.1. Center for International Comparisons at the

University of Pennsylvania (CICUP), October.

- Hicks, J. R. 1969. *A Theory of Economic History* (Oxford: Clarendon Press).

- Hoshi, Takeo, and Anil K. Kashyap. 2001. *Corporate Financing and Governance in Ja-pan: The Road to the Future* (Cambridge: MIT Press).

- ———. 2004. "Japan's Financial Crisis and Economic Stagnation," *Journal of Eco-nomic Perspectives* 18 (1): 3–26.

- Huber, Peter W., and Mark Mills. 2005. *The Bottomless Well: The Twilight of Fuel, The Virtue of Waste, and Why We Will Never Run Out of Energy* (New York: Basic Books).

- Hufbauer, Gary, ed. 1990. *Europe* 1992 (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Hurst, E., and A. Lusardi. 2004. "Liquidity Constraints, Household Wealth, and En-trepreneurship," *Journal of Political Economy* 112: 319–47.

- Independent Expert Group on R&D and Innovation. 2006. "Creating an Innovative Europe." Report. January. Available at http://europa.eu.int/invest-in-research.

- International Monetary Fund. 2004. *World Economic Outlook: The Demographic Tran-sition* (Washington, D.C.: International Monetary Fund).

- Jaffe, Adam B., and Josh Lerner. 2004. *Innovation and Its Discontents: How Our Bro-ken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do About It* (Princeton: Princeton University Press).

- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy,* 1925–1975 (Stanford: Stanford University Press).

- Jorgenson, Dale W., Mun S. Ho, and Kevin J. Stiroh. 2002. "Projecting Productivity Growth: Lessons from the U.S. Growth Resurgence." Resources for the Future Dis-cussion Paper 02–42 (July).

- Kahneman, Daniel, and Alan B. Krueger. 2006. "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being," *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 3–24.

- Kamara, Ehud, Pinar Karaca-Mandic, and Eric Talley. 2005. "Going-Private Decisions and the Sarbanes-Oxley Act of 2002," Kauffman-Rand Center for the Study of Small Business Regulation, September.

- Kauffman, Daniel, and Shang-Jin Wei. 1999. "Does 'Grease Money' Speed Up the Wheels of Commerce?" NBER Working Paper 7093 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Keynes, John Maynard. 1965. *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt Press).

- Khalil, Elias L. 1967. "The Red Queen Paradox: A Proper Name for a Popular Game," *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153, no. 2 (June): 411–15.

- Klapper, Leora, Luc Laevan, and Raghuram Rajan. 2004. "Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data. Unpub. manuscript (June).

- Klemens, Ben. 2006. *Math You Can't Use: Patents, Copyright and Software* (Washing-ton, D.C.: Brookings Institution Press).

- Kletzer, Lori, and Robert E. Litan. 2001. "A Prescription for Worker Anxiety," *Brook-ings Policy Brief,* no.73, March.

- Kneese, Alan, and Charles L. Schultze. 1975. *Pollution, Prices and Public Policy* (Wash-ington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Krueger, Anne. 2005. "Comment on Srinivasan," *Brookings Trade Forum,* 232–36.

- Kuczynski, Pedro-Pablo, and John Williamson. 2003. *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

- Landes, David. 1999. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich And Some So Poor* (New York: W.W. Norton).

- Lawless, Robert M., and Elizabeth Warren. 2005. "The Myth of the Disappearing Business Bankruptcy," *California Law Review* 93: 743–47.

- Lazear, Edward. 2006. "The State of the U.S. Economy and Labor Market." Remarks before the Hudson Institute, May 2. Unpub., on file with the authors.

- Lemonick, Michael D. 2006. "Are We Losing Our Edge?" *Time,* February 5.

- Levine, Ross. 2004. "Finance and Growth: Theory and Evidence," NBER Working Paper 10766 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Levine, Ross, and David Renelt. 1992. "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions," *American Economic Review* 82 (4): 942–63.

- Lincoln, Abraham. 1858. "Lecture on Discoveries and Inventions," in *Collected Works of Abraham Lincoln,* ed. Roy P. Basler. Available at http://showcase.netins.net/web/creative/lincoln/speeches/discoveries.htm.

- Lincoln, Edward J. 2001. *Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform* (Wash-ington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Litan, Robert E., and Alice M. Rivlin. 2000. *Beyond the Dot.coms* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- "A Long Walk: A Survey of Saudi Arabia." 2006. *Economist,* January 7.

- Maddison, Angus. 1982. *Phases of Capitalist Development* (New York: Oxford Univer-sity Press).

- Mandel, Michael J. 2004. *Rational Exuberance: Silencing the Enemies of Growth* (New York: Harper Collins).

- Mansfield, Edwin. 1990. "Comment on Zvi Grilliches and Jacques Mairesse," in *Pro-ductivity Growth in Japan and the United States: Studies in Income and Wealth,* vol. 53, ed. Charles R. Hulten (Chicago: University of Chicago Press), 341–46.

- Mansfield, Edwin, Mark Schwartz, and Samuel Wagner. 1981. "Imitation Costs and Patents: An Empirical Study," *Economic Journal* (December): 907–19.

- "A Market for Ideas: A Survey of Patents and Technology." 2005. *Economist,* October

- Available at http://www.economist.com. Matthews, R. C. O., C. H. Feinstein, and J. C. Odling-Smee. 1982. *Slower Growth in the Western World* (London: Heinemann). McKibbin, Warwick J., and Peter Wilcoxen. 2002. *Climate Change Policy after Kyoto: Blueprint for a Realistic Approach* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press). Merrill, Stephen A., Richard C. Levin, and Mark M. Meyers, eds. 2004. *A Patent Sys-tem for the 21st Century* (Washington, D.C.: National Academies Press). Micklethwait, John, and Adrian Wooldridge. 2003. *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea* (New York: Modern Library). Mohuiddin, Shamarukh, and Julie Hutto. 2006. "Connecting the Poor," *Progressive Policy Institute Policy Brief,* March.

- Moore, Gordon, and Kevin Davis. 2004. "Learning the Silicon Valley Way," in *Build-ing High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond,* ed. Timothy Bresnahan and Al-fonso Gambardella (Cambridge: Cambridge University Press).

- Mowrey, David C. 2005. "The Bayh-Dole Act and High-Technology Entrepreneur-ship in U.S. Universities: Chicken, Egg, or Something Else?" in *University Entrepre-neurship and Technology Transfers,* ed. Gary Libecap (Amsterdam: Elsevier), 38–68.

- Naim, Moises. 2005a. "Arabs in Foreign Lands," *Foreign Policy* (May/June): 94–95.

- ———.2005b. *Illicit: How Smugglers, Traffickers, and Copycats are Hijacking the Global Economy* (New York: Doubleday).

- National Academy of Sciences. 2005. *Rising Above the Gathering Storm: Energizing and Employing America for a Brighter Economic Future* (Washington, D.C.: Na-tional Academy of Sciences).

- National Research Council. 2001. *The Advanced Technology Program, Assessing Out-comes* (Washington, D.C.: National Academy Press).

- National Science Board. Various years. *Science and Engineering Indicators* (Washing-ton, D.C.: U.S. Government Printing Office).

- National Summit on Competitiveness. 2005. *Investing in U.S. Innovation* (Washing-ton, D.C.: National Summit on Competitiveness), December 6.

- "The New Organization." 2006. *Economist,* January 21.

- Nordhaus, William. 2004. "Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory

- and Measurement," NBER Working Paper 10433 (Cambridge, Mass.: National Bu-reau of Economic Research).

- Nordhaus, William D., and James Tobin. 1972. "Is Growth Obsolete?" in National Bu-reau of Economic Research, *Economic Growth,* General Series #96E (New York: Co-lumbia University Press).

- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History* (New York: W. W. Norton).

- ———. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cam-bridge: Cambridge University Press).

- ———. 2005. *Understanding the Process of Economic Change* (Princeton: Princeton University Press).

- North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press).

- Okun, Arthur M. 1976. *Equity and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Oliner, Stephen D., and Daniel E. Sichel. 2002. "Information Technology and Pro-ductivity: Where Are We Now and Where Are We Going?" *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review,* pp. 15–44.

- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Fall of Nations* (New Haven: Yale University Press).

- Ordover, Januscz. 1991. "A Patent System for Both Diffusion and Exclusion," *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (winter): 43–60.

- Orey, Michael. 2006. "The Patent Epidemic," *Business Week,* January 9, pp. 60–62.

- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 2003. *The Sources of Economic Growth in the OECD Countries* (Paris: OECD).

- ———. 2006. *Going for Growth* (Paris: OECD).

- Patel, Urjit R. 2004. "Role of State-Owned Financial Institutions in India: Should the Government 'Do' or 'Lead,'" in *The Future of State-Owned Financial Institutions,* ed. Gerald Caprio et al. (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Perez, Carlota. 2002. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).

- Persson, Torsten, and Guido Tabellini. 2006. "Democratic Capital: The Nexus of Po-litical and Economic Change," NBER Working Paper 12175 (Cambridge, Mass.: Na-tional Bureau of Economic Research).

- Phelps, Edmund S. 2006. "The Economic Performance of Nations: Prosperity De-pends on Dynamism, Dynamism on Institutions," in *Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of the Free-Enterprise Economies,* ed. William Baumol, Ey-tan Sheshinski, and Robert J. Strom (Princeton: Princeton University Press).

- Prahalad, C. K. 2005. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Philadelphia: Wharton School Publishing).

- Prestowitz, Clyde V., Jr. 1988. *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books).

- Rajan, Raghuram G. and Arvind Subramanian. 2005. "Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?" IMF Working Paper WP/05/127.

- ———. 2006. "What Undermines Aid's Impact on Growth?" NBER Working Paper 11657 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- Rauch, James E. 2005. "Getting the Properties Right to Secure Property Rights: Dixit's *Lawlessness and Economics,*" *Journal of*

Economic Literature 63, no. 2 (June): 480–87.

- Rauch, Jonathan. 1994. *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Crown).

- Ricardo, David. 1821. *On the Principles of the Political Economy and Taxation* (London: John Murray).

- Rivlin, Alice M. 1971. *Systematic Thinking for Social Action* (Washington, D.C.: Brook-ings Institution Press).

- Rivlin, Alice M., and Isabel Sawhill. 2005. *Restoring Fiscal Sanity* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Rodrik, Dani. 2003. *Growth Strategies* (Cambridge: Harvard University Press).

- Roe, Mark J. 2002. "Corporate Law's Limits," *Journal of Legal Studies* 31 (June): 233–71.

- Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long Run Growth," *Journal of Politi-cal Economy* 94, n0. 5 (October): 1002–37.

- ———. 1994. "The Origins of Endogenous Growth," *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 3–22.

- Sachs, Jeffrey D. 2005. *The End of Poverty: How We Can Make It Happen In Our Life-time* (New York: Penguin Press).

- Samuelson, Paul A. 2004. "Where Mill and Ricardo Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization," *Journal of Economic Perspec-tives* 18 (3): 135–46.

- Saxenian, AnnaLee. 1999. *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs* (San Fran-cisco: Calif.: Public Policy Institute of California).

- ———. 2006. *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy* (Cam-bridge: Harvard University Press).

- Say, Jean-Baptiste. 1834. *A Treatise on Political Economy* (Philadelphia: Grigg & El-liot).

- Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Tressel Thierry, and Jaujoon Woo. 2002. "The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from the Micro and

Industry Data," OECD Economics Department Working Paper, no.

- Schaffer, Jonathan. 2003. "Millennium Challenge Account: A New Compact for Global Development." An electronic journal of the U.S. Department of State. Schramm, Carl. 2004. "Building Entrepreneurial Economies," *Foreign Affairs* (July/ August): 104. Schramm, Carl, and Robert Litan. 2005. "Why Democracy Is America's Second Most Valuable Export," *Inc. Magazine* (October).

- Schultz, Theodore. 1961. "Investment in Human Capital," *American Economic Re-view* 51 (March): 1–17.

- Schultze, Charles L. 1977. *Public Use of the Private Interest* (Washington, D.C.: Brook-ings Institution Press).

- Schumpeter, Joseph A. 1911. *Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press).

- ———. 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper).

- Schweitzer, Mark, and Saeed Zaman. 2006. "Are We Engineering Ourselves Out of Manufacturing Jobs?" Federal Reserve Bank of Cleveland, Research Department, January 1.

- Segal, Adam. 2005. *Digital Dragon: High-Technology Enterprises in China* (Ithaca: Cornell University Press).

- Servan-Schreiber, Jean Jacques. 1968. *The American Challenge* (London: H. Hamilton).

- Shane, Scott. 2004. *Academic Entrepreneurship* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).

- Sheshinski, Eytan. 1967. "Optimal Accumulation with Learning by Doing," in *Essays on the Theory of Optimal Economic Growth,* ed. Karl Shell (Cambridge: MIT Press), 31–52.

- Slater, Martin. 1980. Foreword to Edith T. Penrose, *The Theory of the Growth of The Firm,* 2nd ed. (White Plains, N.Y.: M. E. Sharpe).

- Smith, Adam. 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press).

- Solow, Robert. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quar-terly Journal of Economics* 70: 65–94.

- ———. 1957. "Technical Change and the Aggregate Production Function," *Review of Economics and Statistics* 39: 312–20.

- ———. 1994. "Perspectives on Growth Theory," *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 45–54.

- Sperling, Gene. 2005. *The Pro-Growth Progressive: An Economic Strategy for Shared Prosperity* (New York: Simon & Schuster).

- Spindle, Bill, and Yasmine El-Rashidi. 2006. "In Quest to Build a Financial Center, Hurdles for Dubai," *Wall Street Journal,* March 2, p. A1.

- Srinivasan, T. N. 2005. "Information-Technology-Enabled Services and India's Growth Prospects," *Brookings Trade Forum,* 203–31.

- Stiroh, Kevin J. 2002. "Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say," *American Economic Review* 92, no. 5 (December): 1559–76.

- Summers, Robert, and Alan Heston. 1991. "The Penn World Table (Mark 5): An Ex-panded Set of International Comparisons, 1950–88," *Quarterly Journal of Econom-ics* 106 (May): 327–68.

- Surowiecki, James. 2005. "All Together Now," *New Yorker,* April 11, p. 26.

- Svensson, Jakob. 2006. "Eight Questions about Corruption," *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 3 (summer): 19–42.

- Swan, Trevor W. 1956. "Economic Growth and Capital Accumulation," *Economic Rec-ord* 32 (November): 334–61.

- Swanson, Daniel G., and William Baumol. 2005. "Reasonable and Nondiscriminatory (RAND) Royalties, Standards Selection, and Control of Market Power," *Antitrust Law Journal* 73 (1): 1–58.

- Tanzi, Vito. 2000. "Taxation in Latin America in the Last Decade," Center for Re-search on Economic Development and Policy Reform, Working Paper no. 76.

- Thurow, Lester C. 1980. *The Zero Sum Society: Distribution and the Possibilities for Eco-nomic Change* (New York: Basic Books).

- ———. 1992. *Head to Head: The Coming Battle among Japan, Europe, and America* (New York: Morrow).

- Thursby, Jerry, and Marie Thursby. 2006. "Here or There? A Survey on the Factors in Multinational R&D Location." Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation. Available at www.kauffman.org.

- United Nations. 2004. *Follow-Up to the Second World Assembly on Aging: Report of the Secretary-General* (New York: United Nations).

- United Nations Development Programme. 2003. *Human Development Report* (New York: United Nations).

- United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UNESCO). 2005. *Education for All, Global Monitoring Report* 2005—*The Quality Imperative* (New York: United Nations).

- ———. 2006. *Education for All, Global Monitoring Report* 2006—*Literacy for Life* (New York: United Nations).

- U.S. Bureau of Labor Statistics. 2006. Industry Productivity and Costs. Available at http://www.bls.gov. Vogel, Ezra. 1979. *Japan as Number One: Lessons for America* (Cambridge: Harvard University Press). Walker, Marcus. 2006a. "For the Danish, a Job Loss Can Be Learning Experience," *Wall Street Journal,* March 21, p. A1. ———. 2006b. "Germany's Merkel Gains Favor by Backing Away fom Pledges," *Wall Street Journal,* May 2, p. A1. Warsh, David. 2006. *Knowledge and the Wealth of Nations: A Story of Economic Discov-ery* (New York: W. W. Norton). Weber, Luc E., and James J. Duderstadt, eds. 2006. *Universities and Business: Partner-ing for the Knowledge Society* (London: Economica). Wei, Shang Jin. 2000. "Local Corruption and Global Capital Flows," *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 303–46. ———. 2001. "Corruption and Globalization," *Brookings Policy Brief,* no. 79, April. Available at http://www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb79.pdf. Williamson, John, ed. 1994. *The Political Economy of Policy Reform* (Washington,

D.C.: Institute for International Economics).

- ———. 2004. *The Washington Consensus as Policy Prescription for Development.* Lec-ture given at the World Bank, January 13. Available through the Institute for Inter-national Economics.

- Winston, Clifford D. 1993. "Economic Deregulation: Days of Reckoning for Micro-economists," *Journal of Economic Literature* 31: 1263–89.

- Wolf, Martin. 2004. *Why Globalization Works* (New Haven: Yale University Press). World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (New York: Oxford University Press). ———. 2005. *Doing Business in* 2005: *Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group). ———. 2006. *Doing Business in* 2006: *Creating Jobs* (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/ World Bank Group).

واژه‌نامه

انگلیسی به فارسی

A

Abject poverty	فقر شدید
Absolute wealth (income)	ثروت (درآمد) مطلق
Abstract theorizing	نظریه پردازی تجریدی
Abstraction	تجرید
Accelerator	شتاب دهنده
Adjusted per capita income	درآمد سرانه تعدیل شده
Administrative guidance	دستورالعمل اداری
Adventurer	ماجراجو
Advocacy organization	سازمان وکالت
African Americans	آمریکایی های آفریقایی تبار
Agent- Principal Problem	مسئله کارگزار- کارفرما
Agent	کارگزار
Aggregate demand	تقاضای کل
Analogy	تمثیل
Angel capital	سرمایه خطرپذیر
Angel Investor	سرمایه گذار خطرپذیر
Antidumping	ضد ارزان فروشی
Anti - Semitism	ضد نژادی
Anti-monopolization	ضد انحصار
Antimonopoly regulation	مقررات ضد انحصار
Antitrust litigation	دعاوی ضد تراست
Justice Department	وزارت دادگستری
Applied research	تحقیقات کاربردی
Archetypes	الگوهای نمونه

Astrophysicist	اختر شناس
Atomistic Market	بازار ذره ای
Authoritarian	اقتدارگرا
Autocracy	حکومت اقتدارگرا (مطلقه)
Autocracy communism	کمونیسم اقتدارگرا
Automatic citizenship	شهروندی خودکار

B

Backward extrapolation	برون یابی گذشته نگر
Bankruptcy	ورشکستگی
Bankruptcy system	نظام ورشکستگی
Basic scientific research	تحقیقات علمی پایه
Benefit Payments	پرداخت مستمری (مزایا)
Benevolent autocracy	حکومت اقتدارگرای خیرخواه
Big bang	انفجار بزرگ
Big-firm capitalism	سرمایه داری بنگاه بزرگ
Biomass	زیست توده
Biotechnology	فناوری زیستی
Blue collar workers	کارگران یقه آبی
Blueprint	برنامه عمل
Bribe	رشوه
Brute force	نیروی غیر هوشمند
Budget deficit	کسری بودجه
Budgetary discipline	انظباط مالی
Building blocks	اجزاء تشکیل دهنده
Bureaucratic	دیوانسالارانه
Bureaucrat	دیوانسالار
Business Process Patent	مجوز فرایند کسب و کار

C

Call Center	مرکز تلفن

Capital base	پایه سرمایه
Capital markets	بازارهای سرمایه
Capital Stock	موجودی (ذخیره) سرمایه
Capitalism	نظام سرمایه داری
Causal inferences	استنباط علّی
Causation	علّیت (رابطه علت و معلولی)
Caveat	احتیاط فکری
Central Planning	برنامه ریزی مرکزی
Checks and Balances	کنترل و موازنه
Chip	تراشه
City- state	دولت- شهر
Civil Code	قانون مدنی
Cloning	شبیه سازی
Cluster	خوشه
Codetermination	تصمیم گیری اشتراکی
Cold War	جنگ سرد
Competitive currency	پول رقابتی
Commercial bank	بانک تجاری
Commercialization	تجاری سازی
Commercializing	تجاری سازی
Communism	کمونیسم
Comparative advantage	مزیت (برتری) رقابتی
Compensation	مزایا
Compensation expense	هزینه (مخارج) جبرانی
Conditionality	مشروط سازی
Confidence	اعتماد
Confucianism	کنفوسیوس گرایی
Conglomerates	شرکت های چند شاخه ای
Connected lending	وامدهی به بستگان
Constraint	محدودیت (قید)

Context	زمینه
Contract	قرارداد
Control group	گروه تحت آزمایش
Convergence	همگرایی
Converging	همگرایی
Cook the books	دستکاری در دفاتر
Coordinated market economies	اقتصادهای بازار هماهنگ
Copyrights	حق مؤلف
Corporate governance	مدیریت شرکتی
Corporate income tax	مالیات بر درآمد شرکت‌ها
Corporate legal	قوانین شرکتی
Corporatist economic model	الگوی اقتصاد صنفی
Correlation	همبستگی
Corruption	فساد
Cost of capital	هزینه سرمایه
Counterexamples	نمونه های متضاد
Counterinitiative	ضد ابتکار
Craftsmanship	استاد کار
Creative destruction	تخریب خلاق
Criminality	خلاف کارانه
Crony capitalism	سرمایه‌داری رفاقتی
Cross- country regressions	رگرسیون‌های بین کشوری
Cross- country statistical test	آزمون آماری بین کشوری
Cross- section time series regression	رگرسیون‌های سری زمانی بین کشوری
Cross- Shareholding	سهامداری متقابل
Cutting-edge technology	فناوری پیشرفته
Cutting edge	پیشرفته
Cyclical	چرخه ای (ادواری)

D

Damn lies	دروغ های ناپسند
Data Processing	داده پردازی
Dead capital	سرمایه مرده
Deal maker	کارگزار (دلال)
Death of distance	مرگ فاصله
Declaration	اعلامیه
Deeply education	آموزش ژرف (عمقی)
Degree of freedom	درجه آزادی
Dependent variables	متغیر وابسته
Depository Institution	مؤسسه سپرده گذاری
Derivative patents	حق اختراعات مشتقه
Descriptive value	ارزش توصیفی
Detection	بازرسی
Developed	توسعه یافته
Developing	در حال توسعه
Diminishing returns	بازده نزولی (کاهنده)
Disruptive	مخرّب
Diverging	واگرایی
Dynamic disequilibrium	عدم تعادل پویا

E

Early-stage capital market	بازار سرمایه تازه تأسیس
Economic freedom	آزادی اقتصادی
Economic frontier	مرزهای اقتصادی
Economic integration	هم پیوندی اقتصادی
Economic Organization	سازماندهی اقتصادی
Economic Policy	سیاست اقتصادی
Economies of networks	بازده ناشی از شبکه ای شدن
Economies of scale	صرفه جویی ناشی از مقیاس
Elasticity	کشش

Emerging market economies	اقتصادهای بازار نوپدید
Employee	کارکنان (شاغلین)
End of poverty	پایان فقر
Endogenous variable	متغیر درونزا
Enterprise	شرکت (بنگاه)
Enterprising plaintiff lawyer	متخصص دعاوی شرکتی
Entertainment	سرگرمی (تفریح)
Entrepreneurial	کارآفرین‌محور (کارآفرینانه)
Entrepreneurial capitalism	سرمایه داری کارآفرین محور (کارآفرینانه)
Entrepreneurial culture	فرهنگ کارآفرینی
Entrepreneurial economy	اقتصاد کارآفرین‌محور
Entrepreneurship	کارافرینی
Equities and Bond market	بازار سهام و اوراق قرضه
Escape clause	شرط گریز
Eurosclerosis	انعطاف ناپذیری اروپایی
Evil twin	همزاد منحوس
Exchange	مبادله
Exogenous variable	متغیر برونزا
Export- oriented	جهت گیری صادرات
Export-led growth	رشد صادرات محور
Externality	اثر جانبی (بیرونی)

F

Failed government	دولت شکست خورده
Feature	ویژگی
Fertility rate	نرخ باروری
Financial bubbles	حباب های مالی
Financial hub	مرکز مالی
Financial intermediaries	واسطه های مالی

Financial markets	بازارهای مالی
Financial rate of return	نرخ بازده مالی
Financial reporting	گزارش دهی مالی
Financial technology	فناوری مالی
First mover	اولین ابداع کننده (مخترع)
First to file	اولین پرونده ثبت شده
Fiscal discipline	انضباط مالی
Fit	برازش
Flat	متمرکز (محدود)
Foreign aid	کمک خارجی
Foreign direct investment	سرمایه گذاری مستقیم خارجی
Formal	رسمی
Formality	رسمی بودن
Forum shopping	اقدام گروهی
Free good	کالای رایگان
Free market opportunity-maximizing economy	اقتصاد بازار آزاد حداکثر کننده فرصت ها
Frequency	بسامد (تکرار)
Fusion	جوش هسته ای

G

Gains	منافع
General Agreement on Tariffs and Trade	موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت
Genetic engineering	مهندسی ژنتیک
Geographical agglomeration	تمرکز جغرافیایی
Geothermal	زمین گرمایی
Growth by brute force	رشد ناشی از نیروهای غیر هوشمند
Gini coefficient	ضریب جینی
Global warming	گرمایش جهانی
Globalization	جهانی شده

Governance	نظام تدبیر (حکمرانی)
Green revolution	انقلاب سبز
Gross domestic product	تولید ناخالص داخلی (GDP)
Gross output	تولید (محصول) ناخالص
Growth – oriented policies	سیاست های رشد محور
Growth accounting	حسابداری رشد

H

Health insurance	بیمه سلامت (درمان)
High- tech	فناوری برتر
High- technology park	پارک فناوری برتر
High-flying company	شرکت با رشد سریع
High-tech corporation	شرکت فناوری برتر
High-Technology clusters	خوشه های فناوری برتر
Home - grown	بومی
Home advantage	مزیت (برتری) داخلی
Homeowners	مالکین (صاحبان) مسکن
Hub	مرکز
Human capital	سرمایه انسانی
Hybrid car	خودروی با سوخت ترکیبی
Hyperinflation	ابر تورم

I

Ill-fated venture	فعالیت پر مخاطره
Illiquid long-term investment	سرمایه گذاری بلند مدت غیر نقدی
Imitation	تقلید (کپی برداری)
Import substitution	جایگزینی واردات
Impressionistic	برداشت اثرگذار
Incremental strategy	راهبرد تدریجی
Independent judicial system	نظام قضایی مستقل

Independent variables	متغیر مستقل (توضیحی)
Inflation	تورم
Informal activity	فعالیت غیر رسمی
Informal lender	وام دهنده غیر رسمی
Informal norms	هنجارهای غیر رسمی
Informality	غیر رسمی بودن
Information	اطلاعات
Information technology	فناوری اطلاعات
Initial Public Offering	سهام عام اولیه
Innovative	نوآورانه
Innovative entrepreneurship	کارآفرینی نوآورانه
Input	نهاده (داده)
Institution	نهاد- مؤسسه
Institutional environment	محیط نهادی
Institutional investor	سرمایه گذار نهادی
Institutionalist school	مکتب نهادگرا
Insurance companies	شرکت بیمه
Integrated Circuit	مدار یکپارچه
Intellectual Property Protection	حمایت از مالکیت معنوی
Intellectual impetus	نیروی فکری
Intellectual property rights	حقوق مالکیت معنوی
Interest groups	گروه های ذینفع
International Labor Organization	سازمان بین المللی کار
International Monetary Fund	صندوق بین المللی پول
Internet city	شهر اینترنتی
Intertemporal price discrimination	تبعیض قیمت بین دوره ای
Inventor	مخترع
Investment bank	بانک سرمایه گذاری
Invisible hand	دست نامریی
Iron Curtain	دیوار آهنی

J

Joint venture	سرمایه گذاری مشترک
Just in time	سر وقت

K

Kleptocracy	حکومت دزدها
Knight	سلحشور
Know-how	دانش فنی
Knowledge	دانش
Knowledge- based economy	اقتصاد دانایی (دانش بنیان)
Knowledge discovery	دانش افزایی
Knowledge-intensive	دانش بر

L

Labor- intensive	کار بر
Labor productivity	بهره وری نیروی کار
Ladder of economic development	نردبان توسعه اقتصادی
Landline	تلفن ثابت (زمینی)
Laptop	رایانه کیفی
Lawyer - entrepreneur	حقوق دان- کارآفرین
Leaky	نشت کننده
Legal system	نظام حقوقی (قانونی)
Legalized monopoly	انحصار قانونی
Less developed	کمتر توسعه یافته
Letters close	گواهی ثبت اختراع محرمانه
Letters patent	گواهی ثبت اختراع
Liberal market economies	اقتصاد بازار آزاد
License	امتیاز
Lobbying	رایزنی- اعمال نفوذ
Local infant industry	صنعت نوپای محلی
Localized networks	شبکه های محلی

Low income	کم درآمد

M

Macroeconomics	اقتصاد کلان
Mainframe	رایانه مرکزی
Manifesto	بیانیه
Manufacturing	صنعت کارخانه ای (ساخت)
Marginal income tax rate	نرخ نهایی مالیات بر درآمد
Marginal utility of income	مطلوبیت نهایی درآمد
Marked to Market	ظاهرسازی برای بازار
Market power	قدرت بازار
Market exchange rate	نرخ ارز بازار
Market-like incentives	انگیزه های بازاری
Market reform	اصلاحات بازار
Markup over cost	اضافه قیمت به علاوه هزینه تمام شده
Materialist	مادی گرا
Measure	معیار
Medicaid	مراقبت از سالمندان
Medicare	مراقبت بهداشتی
Medieval Serfs	بردگان قرون وسطی
Micro-Credit	اعتبار خرد
Micro-Credit financial Institution	نهاد مالی تأمین اعتبارات خرد
Microeconomists	متخصص اقتصاد خرد- اقتصاددان خرد
Millennium Challenge Account	حساب چالش هزاره
Mom and Pop Shop	کارگاه خانوادگی
Money laundering	پول شویی
Monks in monasteries	راهبان خانقاه
Monolithic	یکپارچه
Monopolistic Competition	رقابت انحصاری
Monopoly profit	سود انحصاری

Multifactor productivity	بهره وری چند عاملی
Multilateral liberalization	آزادسازی چند جانبه
Multivariate regression analysis	تحلیل رگرسیون چند متغیره
Mutual life insurers	بیمه عمر اتکایی

N

Nagging	آزار دهنده
Nanotechnology	فناوری نانو
Nazism	نازیسم (حکومت نازی ها)
Neglect	چشم پوشی
Network effects	اثرات شبکه ای
Newness	نوبودن
Non- Profit Organization	سازمان غیر انتفاعی
Non-inflationary monetary policy	سیاست پولی غیر تورمی
Nonmarket activity	فعالیت غیر بازاری
Norm	هنجار
Normative implication	نتیجه (پیامد هنجاری)

O

Objective	عینی
Obvious	آشکار
Official approval	مجوز رسمی
Off-shoring	تأمین از خارج
Oligarchic	اقلیت سالار
Oligarchic capitalism	سرمایه داری اقلیت سالار
Oligopolistic	انحصار چند جانبه (چند قطبی)
Omitted variables	متغیرهای حذف شده
On-line	بر خط
Open source	متن باز (دسترسی آزاد)
Openness to trade	آزاد سازی تجارت

Opportunity Cost	هزینه فرصت
Optimization	بهینه سازی
Organized Capital Markets	بازارهای سرمایه سازمان یافته
Ossification	انجماد فکری
Output	محصول (ستانده، ستاده)
Outsourcing	برون سپاری
Overinvestment	سرمایه گذاری بیش از حد
Overlap	هم پوشانی
Oversample	سرشماری

P

Paradoxes of Prosperity	پارادوکس کامیابی
Paradoxical	معما گونه (پارادوکسیکال)
Patent	حق اختراع
Patent family	خانواده حق اختراعات
Patent system	نظام ثبت حق اختراع
Pauper Kings	پادشاهان مسکین
PC Operating system	سیستم عامل رایانه شخصی
Pension fund	صندوق بازنشستگی
Per capita real income	درآمد سرانه واقعی
Periodic financial crisis	بحران های مالی دوره ای
Personal computer (PC)	رایانه شخصی
Plausible assumption	فرض نسبتاً قابل پذیرش
Plenty	فراوانی (وفور)
Political freedom	آزادی سیاسی
Poor	فقیر- فقرا
Population aging	پیر شدن (پیری) جمعیت
Populist backlash	سیاست عوام فریبانه
Populist revolution	انقلاب مردمی
Postal Saving System	نظام پس انداز پستی

Potential growth machine	ماشین رشد بالقوه
Potential output	تولید (محصول) بالقوه
Precapitalist economy	اقتصاد پیش از سرمایه داری
Private attorney general	وکیل مدافع عمومی
Pro-growth capitalism	سرمایه داری تحریک کننده رشد
Production function	تابع تولید
Productive entrepreneurship	کارآفرینی مولد
Productivity	بهره وری
Productivity growth	رشد بهره وری
Professional	حرفه ای
Property rights	حقوق مالکیت
Proxy variable	متغیر کمکی (جانشین)
Public corporation	شرکت سهامی عام
Public goods and services	کالاها و خدمات عمومی
Purchasing power parity (PPP)	برابری قدرت خرید

Q

Quality circle	چرخه کیفیت
Quotas	سهمیه

R

Real wage	دستمزد واقعی
Redistributive tax policies	سیاست های مالیاتی بازتوزیعی
Redistributive tax system	نظام مالیاتی بازتوزیعی
Regulated	کنترل شده (تنظیم شده)
Regulatory forbearance	چشم پوشی قانونی
Relative wealth (income)	ثروت (درآمد) نسبی
Relaxed rule of reason	قاعده تدبیر تعدیل شده
Rent- seeking	رانت جویی
Replacement rate	نرخ جایگزینی

Replicative	کپی بردار
Replicative enterprise	شرکت (بنگاه) کپی بردار
Resource allocation	تخصیص منابع
Residual	پسماند
Reverse brain drain	فرار مغزهای معکوس
Reversion to the mean	بازگشت به میانگین
Risk averse	ریسک گریز
Risk taking	ریسک پذیر
Risk-based	مبتنی بر ریسک
Royalty	حق امتیاز
Rule of law	حکومت قانون

S

Safety net	شبکه تأمین
Satellite Accounts	حساب های اقماری
Saving trap	تله پس انداز
Say's law	قانون سِی
Secondary mortgage market	بازار رهن ثانویه
Securities and exchange commission	کمیسیون ارز و اوراق بهادار
Seed capital	سرمایه اولیه
Self- employed	خود اشتغال
Self- governance	خود مختاری
Self- selection	خود انتخابی
Semiconductor	نیمه هادی
Sham litigation	ادعای دروغین
Shame	لکه ننگ
Shock therapy	شوک درمانی
Side effects	آثار جانبی
Side payments	پرداخت های جانبی
Silicon chip	تراشه سیلیکونی

Silver bullet	شاه کلید
Small and medium sized enterprises	بنگاه های کوچک و متوسط مقیاس
Small business	کسب و کار کوچک
Small Scale activity	فعالیت کوچک مقیاس
Smart growth	رشد هوشمند
Social consensus	توافق اجتماعی
Social partnership	مشارکت اجتماعی
Social rate of return	نرخ بازده اجتماعی
Software Coding	کدگذاری نرم افزار
Solow growth model	الگوی رشد سولو
Solow residual	پسماند سولو
Specialized appellate court	دادگاه استیناف تخصصی
Spiky	متمرکز (محدود) شدن
Spoke	فعالیت جانبی
Stability	ثبات
Standards of living	سطح زندگی
State – owned enterprises	شرکت دولتی
State- guided capitalism	سرمایه داری با راهبری دولت
State socialism	سوسیالیسم دولتی
Statistical correlation	همبستگی اماری
Statistical verdict	قضاوت آماری
Stock and bond markets	بازار سهام و اوراق قرضه
Stock exchanges	بازار بورس
Stock market	بازار سهام
Stock Option	اختیار معامله سهام
Strike price	قیمت معین (ثابت)
Structural	ساختاری
Sub- par performance	عملکرد پایین تر از استاندارد
Substitution effect	اثر جانشینی

Supply- side economics	اقتصاد طرف عرضه
Sweat equity	سهم سخت کوشی

T

Takeover	خرید یک شرکت توسط شرکت دیگر
Tax breaks	معافیت مالیاتی
Tax deduction	تخفیف مالیاتی
Technological change	تغییر فنی
Technology- driven growth	رشد تحریک شده توسط فناوری
Teller machine	باجه بانکی گویا
The dismal science	علم ملالت اور
The great depression	بحران بزرگ
The mystery of capital	معمای سرمایه
Thin clients	مشتریان کم توان
Think tank	اتاق فکر
Threshold	آستانه
Time series	سری های زمانی
Title	سند مالکیت
Total factor productivity	بهره وری کل عوامل
Tradable emissions permit system	نظام مجوزهای آلودگی قابل مبادله
Trade deficit	کسری تجاری
Trade quotas	سهمیه تجاری
Trade secrets law	قانون اطلاعات محرمانه تجاری
Trademarks	نشانه‌های تجاری
Trade-off	مبادله (بده- بستان)
Transition economies	اقتصادهای در حال گذار
Triadic Patent family	خانواده حق اختراعات سه گانه
Typology	سبک شناسی

U

Undertaker	مبتکر

Unglamorous	غیر سحرآمیز
Unplannedness	برنامه ریزی نشده
Anti-globalization	ضد جهانی شدن
Untruth	ناراستی

V

Validity	اعنبار
Venture capital	سرمایه خطر پذیر
Virtuous circle	چرخه مثبت
Voluntary restrictions	محدودیت های داوطلبانه
Voucher system	نظام اسناد هزینه

W

Wage insurance	بیمه دستمزد
Washington Consensus	اجماع واشنگتنی
Wealth grabbing	ربایش ثروت
Well-oiled growth machine	ماشین رشد به خوبی روغن کاری شده
White collar workers	کارگران یقه سفید
World Trade Organization	سازمان تجارت جهانی

Z

Zero- sum game	بازی با جمع صفر

نمایه

الف

پ

ت

ش

ص

ض

ع

غ

ف

ق

ک